Bacaan Wajib Konsumen



Berbohong



- Alwie Lau -

"Di saat berbagai cara yang jujur untuk menjadi kaya menemui jalan buntu... sejumlah orang memutuskan untuk menggunakan cara yang lain..."



Berhobong & Menjadi Kaya

Berbohong & Menjadi Kaya

Oleh Alwie Lau, November 2005

ISBN: 979-99445-2-x

Layout & Design Cover: Deny Ernanda

Penerbit
Pustaka Pohon Bodhi
Email: pustaka_pohonbodhi@yahoo.com

DISCLAIMER

Buku ini ditulis untuk tujuan edukasi terhadap masyarakat akan bahaya penipuan.

Baik penerbit maupun penulis tidak bertanggung jawab bila berbagai informasi di buku ini disalahgunakan oleh pihak-pihak tertentu untuk melakukan tindakan yang merugikan masyarakat.

KATA PENGANTAR

Di antara begitu banyak tindakan kriminal, mungkin yang paling jarang dibicarakan dan diekspos media adalah kejahatan penipuan konsumen. Hal ini tidaklah mengejutkan, ada beberapa alasan yang menyebabkan hal ini.

Pertama, masyarakat percaya bahwa lebih baik polisi dan aparat yang terkait menggunakan waktu mereka untuk memeriksa dan menginvestigasi kejahatan atau kriminalitas fisik, seperti pembunuhan, penodongan, perampokan, pencurian, ataupun tindakan terorisme yang memakan korban banyak. Kedua, konsumen atau masyarakat yang menjadi korban penipuan jarang yang melapor ke polisi, biasanya mereka merasa malu karena telah tertipu, dan juga ada di antara mereka yang berpikir bahwa seandainya mereka menghubungi polisi, uang yang akhirnya akan mereka derita akan bertambah besar (sehubungan dengan reputasi polisi yang kadang-kadang kurang baik). Dan yang ketiga, ada pendapat

di pikiran para korban bahwa siapapun yang tertipu di dunia memang pantas menerimanya, siapa suruh mereka gampang percaya.

Menurut pendapat saya, walaupun alasan-alasan di atas kedengarannya cukup valid, bagaimanapun juga, perlu ada usaha dari masyarakat untuk melindungi diri mereka dari para penipu.

Buku ini berisi berbagai cerita dan skenario penipuan konsumen. Sejumlah skenario adalah jelas-jelas penipuan, sebagian lainnya lagi adalah skenario atau tindakan yang masih dalam wilayah "abu-abu" (secara hukum memang legal, tetepi secara etika pantas dipertanyakan).

Harapan kami, masyarakat bisa mempelajari pengalaman buruk dari orang lain dan melindungi diri mereka dari kerugian yang sebenarnya bisa dihindari.

Selamat membaca.


HALFKLINGON

DAFTAR ISI

Bab

1

Pendahuluan

Apa itu Masyarakat?

Masyarakat adalah sebuah komunitas di mana orang-orang berkumpul bersama dan saling memanfaatkan untuk memperjuangkan kepentingan masing-masing. Itulah masyarakat.

Dalam sejarah kehidupan manusia, kasus di mana seorang manusia (ataupun sekolompok manusia) berbohong dan memperdayai kelompok lainnya demi kepentingan pribadi adalah tidak terhitung banyaknya. Setiap hari, setiap saat, selalu ada kasus baru.

Ada orang mengatakan media utama untuk mengendalikan orang adalah dengan kekuatan senjata, ada juga yang mengatakan media yang paling efektif adalah uang dan materi. Namun, sebenarnya ada sebuah media lainnya yang lebih murah dan jauh lebih berbahaya, yaitu bahasa.

Hanya dengan menggunakan kata-kata, seorang individu, sebuah perusahaan, bahkan sebuah negara, bisa menyebabkan kehancuran dan kerugian skala raksasa kepada pihak lainnya (para korban).

Buku ini adalah tentang penipuan konsumen, maka kita hanya akan membahas persoalan tentang kebohongan dan penipuan dalam skala yang lebih kecil, yaitu yang ada di masyarakat, baik yang terjadi di Indonesia, maupun contoh kasus yang terjadi di negara lainnya.

Kita semua, secara tidak sadar, sering kali meremehkan permasalahan penipuan konsumen. Kita cenderung berpikir bahwa skala dari kegiatan ini pastilah masih kecil, jadi tidak perlu dibesar-besarkan. Nilai kerugian yang diderita masyarakat pastilah masih kecil, jadi lebih baik aparat kepolisian tidak usah terlalu fokus pada investigasi kasus-kasus penipuan konsumen. Namun, apakah asumsi kita ini akurat?

Kita mengira tindakan kriminalitas fisik terus bertambah dari tahun ke tahun, namun yang bisa kita pastikan sebenarnya adalah liputan media terhadap kriminalitas fisiklah yang bertambah, baik lewat media koran maupun lewat televisi. Kita mengira kasus penipuan konsumen sangat sedikit, kenyataannya adalah liputan media terhadap kasus inilah yang sedikit. Seandainya berbagai media lebih sering mengekspos jenis kriminalitas ini, kita baru akan menyadari betapa banyaknya kasus penipuan yang ada di sekeliling kita maupun di dunia.

Omset dari "bisnis" penipuan konsumen di seluruh dunia diperkirakan mencapai di atas US$100 milyar per tahun, alias di atas 1.000 trilyun rupiah setiap tahunnya. Berapa angka pastinya di Indonesia, tidak ada yang tahu, sebab masyarakat Indonesia cenderung lebih toleran dan jarang memprotes bila tertipu.

Sebelum bicara soal contoh kasus penipuan, mari kita pikirkan sebentar sebenarnya siapakah para penipu itu? Mengapa mereka melakukannya?

Sebenarnya, berbohong dan menipu adalah karakter dari kita semua. Siapa sih yang tidak berbohong? Ada orang mengklasifikasikan kebohongan berdasarkan tujuan berbohongnya, ada juga yang mengklasifikasikan kebohongan berdasarkan skala akibatnya. Sekarang, mari kita lihat tahapan-tahapan sebelum sebuah tindakan naik sampai ke tingkat penipuan.

Omong Kosong

Omong kosong, yang populer disebut dengan istilah *bullshit*, adalah tahap awal ketika kita mulai belajar untuk mengucapkan hal-hal yang tidak akurat. Berbeda dengan kebohongan, omong kosong tidaklah diucapkan untuk menjebak dan merugikan orang lain.

Orang yang beromong kosong adalah mereka yang membicarakan suatu hal dalam kapastitas yang telah melebihi tingkat pemahaman mereka. Kita semua melakukannya, kita semua menikmatinya. Bila jam istirahat sudah tiba, ataupun bila beberapa teman sudah berkumpul bersama, semuanya akan mulai membicarakan berbagai macam hal, mulai dari hal-hal kecil sampai ke hal-hal rumit semacam politik internasional dan berbagai rahasia alam semesta.

Mengapa ada omong kosong? Sejak kapan manusia melakukannya?

Entahlah, siapa yang tahu? Kelihatannya omong kosong sudah ada sejak manusia ada. Sekadar spekulasi, omong kosong mungkin secara langsung berhubungan dengan sistem demokrasi yang kita anut. Di negara demokrasi, kita bebas untuk bicara, kita dianjurkan untuk bicara. Bila kita diam, kita dituduh tidak partisipatif untuk mengembangkan demokrasi, dan lebih buruknya lagi, sejumlah orang mencap orang diam sebagai orang bodoh. Untuk

menghindari tuduhan ini, sejak kecil, murid-murid di sekolah sudah dididik, dibentuk, dan kalau perlu dipaksa untuk selalu bicara dan menyatakan pendapatnya.

Akibatnya, bisa ditebak, karena intensitas masyarakat untuk membicarakan hal-hal yang dalam batas-batas tertentu tidak mereka pahami meningkat, jumlah omong kosong pun meningkat.

Beberapa tahun yang lalu, saat saya bekerja sebagai staf marketing di sebuah perusahaan swasta, dalam salah satu rapat yang dihadiri oleh bos besar, bos berkata: "Hei, kalian jangan diam saja. Kalau ada ide katakan sekarang. Kalau kamu diam saja, saya anggap kamu bodoh!" Pada rapat-rapat di kemudian hari yang bila dihadiri oleh bos, semua staf marketing memegang teguh prinsip ini: "lebih baik bicara dan ketahuan bodoh daripada tidak mencoba dan tetap dituduh bodoh!"

Kebohongan "Putih"

Yang dimaksud dengan kebohongan putih adalah kebohongan yang diucapkan untuk menjaga ataupun memperbaiki hubungan sosial antar individu di masyarakat, dan oleh karenanya tidak terhindarkan dan "perlu" dilakukan. Contohnya:

☺ "Apa kabar Merry? Sudah lama tak jumpa, kami kangen sekali padamu"
☺ "Wah, kamu tampak cantik sekali hari ini"
☺ "Senang sekali berjumpa denganmu"
☺ "Wah, anakmu sudah besar ya. Ganteng sekali dia"
☺ "Bajumu bagus sekali. Beli di mana?"

Dengan orang-orang yang lebih dekat, mungkin Anda pernah juga mendengar kata-kata:

☺ "Saya akan selalu setia bersamamu. Mulai sekarang sampai hari kiamat memisahkan kita"

☺ "Besok malam saja sayang. Saya kurang enak badan hari ini"

☺ "Saya akan pulang agak malam sayang. Ada rapat di kantor"

Bisa Anda bayangkan, seandainya kita sama sekali tidak mengucapkan kebohongan putih, dunia ini tentunya akan sangat sunyi dan hubungan antar individu, baik di masyarakat maupun di keluarga, tentunya tidak akan sebaik sekarang.

Kebohongan "Abu-Abu"

Kebohongan abu-abu adalah kebohongan yang diucapkan untuk mendapatkan sejumlah keuntungan bagi diri sendiri, disadari oleh sang pengucap, namun masih dalam batas yang tidak terlalu merugikan pihak pendengar. Contoh:

Seorang Bapak mengatakan kepada anaknya: "Saya sangat mencintaimu nak, saya juga sangat

mencintai Ibumu. Seandainya bisnis saya tidak gagal, saya pasti akan membawa kalian keliling dunia dan memberikan lebih banyak kepada kalian" *(Kenyataannya, bisnisnya gagal karena kebiasaan judinya yang akut, dan juga karena beberapa wanita simpanan yang menguras habis uangnya)*.

Kebohongan "Hitam"

Kebohongan hitam adalah kebohongan yang diucapkan secara sadar dan sengaja untuk menyesatkan pendengar dan memberikan keuntungan pribadi bagi pengucapnya.

Sebagian pengusaha kotor, politisi busuk, pengacara tak bernurani, dan juga sejumlah perusahaan periklanan tak bermoral, tidak henti-hentinya mengucapkan kebohongan terhadap masyarakat. Orang-orang ini, karena kekuatan uang dan kekuasaan, tak tersentuh sama sekali oleh hukum.

Kadang-kadang, kita tidak bisa berhenti merasa heran, apakah sungguh-sungguh berbohong dan menjebak orang adalah hal yang salah. Bila ya, mengapa begitu banyak orang yang bebas melakukannya?

Penipuan

Pada dasarnya, perbedaan kebohongan hitam dan penipuan adalah pelakunya. Untuk kebohongan hitam, pelakunya adalah orang-orang yang karena pekerjaan, ataupun karena pangkatnya, memiliki "hak" untuk berbohong, sedangkan untuk penipuan, pelakunya adalah warga negara biasa ataupun perusahaan yang tidak memiliki "legitimasi untuk berbohong."

Berikut sebuah ilustrasi:

A. Dalam suatu bencana alam di suatu negara, sekelompok pengusaha daerah kemudian mendirikan sebuah perusahaan untuk me-

ngumpulkan sumbangan untuk diberikan kepada para korban. Perusahaan tersebut, menyuap sejumlah pejabat yang berwenang, dan juga bekerja sama dengan berbagai instansi yang terkait, mendapatkan lisensi dan legitimasi untuk mengumpulkan sumbangan. Dalam prakteknya, sumbangan yang diterima dipakai untuk menggaji diri mereka secara besar-besaran, menggaji beberapa karyawannya, membayar cicilan mobil baru dan kalau perlu, rumah baru, dan sisanya baru disumbangkan kepada para korban yang berhak. Katakanlah, pada akhirnya, sumbangan yang benar-benar disalurkan kepada korban adalah sebesar 50% dari nilai yang berhasil didapatkannya.

B. Tidak lama setelah itu, seorang warga biasa, sebut saja Franky, terinspirasi oleh cara mencari uang perusahaan tersebut, juga mulai mencari sumbangan untuk para korban. Uang yang akhirnya disalurkan Franky adalah 75% dari nilai yang didapatkannya. Untuk sebuah

persentase nilai sumbangan yang sebenarnya lebih besar, Franky tetap bisa dimasukkan ke penjara, sebab dia tidak memiliki legitimasi untuk melakukannya.

Kebanyakan orang, walaupun menyadari bahwa mereka bukanlah manusia suci, bahwa mereka memang cenderung berbohong dalam kehidupan mereka, masih bisa menimbang-nimbang dalam kepala mereka kebohongan mana yang bisa diterima, dan kebohongan mana yang tidak bisa diterima.

Para penipu, mereka tidak akan memboroskan waktu mereka yang berharga untuk mengklasifikasikan jenis-jenis kebohongan, mereka juga tidak akan menimbang-nimbang kebohongan mana yang bisa diterima dan mana yang tidak bisa diterima.

Para penipu sangat lihai dalam membuat generalisasi untuk membenarkan perbuatan mereka. Mereka selalu menganggap bahwa apa yang mereka lakukan hanyalah manifestasi dari sifat umum

manusia, sebab memang benar semua orang berbohong. Filsafat favorit mereka:

> *"Seandainya berbohong adalah tindakan yang melanggar hukum, tentunya kita semua adalah kriminal. Karena tidak mungkin kita semua adalah kriminal, tentunya berbohong tidaklah melanggar hukum."*

Para penipu, yang mengambil resiko besar untuk melakukan apa yang mereka lakukan, bukanlah manusia dengan cara berpikir yang normal.

Bicara soal resiko, ini adalah hal yang membedakan antara penipu profesional dengan yang amatiran. Semua penipu adalah orang-orang yang ingin mendapatkan uang cepat, uang gampang, menikmati kebebasan tanpa limit, dan tergila-gila pada tantangan atas resiko perbuatan mereka. Namun, adalah kemampuan menangani resikolah yang akhirnya membedakan mereka.

Sekadar jago berbohong dan menangani resiko saja tidak akan membuat seseorang menjadi penipu yang sukses. Untuk berhasil di arena ini dalam jangka panjang, tampaknya para penipu memang membutuhkan "suplemen" yang lain. Seorang mantan polisi mengatakan: "Penipu bukan hanya orang yang pandai berbohong, mereka memang menikmati kesenangan lewat tindakan manipulatif untuk merugikan orang lain, dan mereka juga senantiasa menghancurkan segala sesuatu yang bukan rancangan mereka. Orang-orang seperti ini memiliki kebencian yang sangat besar terhadap semua peraturan sosial."

Mengapa para penipu berhasil?

Kita semua mungkin berpikir bahwa ada banyak alasan untuk tidak mempercayai orang lain. Namun, itu adalah pikiran sebelum ujian datang. Dalam prakteknya, kewaspadaan kita sebenarnya tidak bertambah hanya karena kita berpikir demikian.

Anda pergi ke supermarket membeli beberapa jenis buah-buahan. Anda memakannya tanpa berpikir panjang. Seberapa yakinkah Anda makanan yang sedang Anda makan benar-benar telah lulus uji kelayakan dan bebas bahan kimia berbahaya?

Anda ingin jalan-jalan ke luar pulau. Anda memutuskan untuk naik pesawat. Setelah *check-in*, Anda naik ke pesawat tanpa berpikir, seberapa aman pesawat yang sedang Anda tumpangi. Sebagian orang sempat berdoa sebelum pesawat *take-off*, tetapi mayoritas tidak. Sadarkah Anda bahwa Anda sedang menyerahkan kepercayaan absolut kepada sang pilot dan maskapai penerbangan? Pernahkah Anda khawatir Anda akan terpaksa merasakan hukum gravitasi di tengah langit bila ada yang tidak beres di mesin pesawat itu?

Oke lah, saya akui ini adalah perumpamaan yang agak paranoid. Sebenarnya maksud saya sederhana saja, yaitu bukan karena kita percaya bahwa banyak

orang tidak layak dipercaya, lantas kewaspadaan kita otomatis menjadi meningkat.

Kebanyakan orang, berdasarkan pengalaman saya, benar-benar memiliki kecenderungan yang tinggi untuk mempercayai apa yang mereka lihat dan apa yang mereka baca. Hal inilah yang menyebabkan para pelaku penipuan konsumen berhasil memperdayai mangsanya.

Sebagai tambahan, sebelum kita menuju bab berikut tentang contoh-contoh kasus penipuan konsumen, saya tekankan lagi bahwa penipu tidaklah sama dengan pelaku kejahatan fisik. Para penipu mendapatkan uang dari konsumen yang secara suka rela memberikan uang kepada mereka. "Seni" dari penipuan adalah bagaimana membujuk dan membuat konsumen merasa yakin bahwa mereka sedang melakukan hal yang cerdas, bukannya hal yang bodoh.


HALFKLINGON

Bab

2

Telemarketing dan Berbagai Investasi Palsu

Di bab ini, kita akan membicarakan berbagai jenis penipuan telemarketing dan janji-janji investasi yang menyesatkan konsumen:

Anda Memenangkan Hadiah!

Contoh #1:

Sebuah perusahaan telemarketing mengirimkan surat kepada Anda, katanya Anda telah dipastikan mendapatkan salah satu dari lima hadiah ini:

1. Satu buah motor Honda.
2. Satu paket liburan impian.
3. Satu set home entertainment.
4. Uang tunai sebesar 5 juta rupiah.
5. Uang tunai sebesar 1 juta rupiah.

Apa yang akan Anda dapatkan adalah tergantung pilihan acak oleh komputer mereka. Namun, sebelumnya Anda harus membayar dahulu

biaya promosi dan pajak sebesar 500 ribu. Mereka meyakinkan Anda bahwa 500 ribu ini masih lebih rendah dibanding nilai barang yang akan Anda dapatkan.

Tidak akan ada orang yang mendapatkan motor Honda, tidak juga hadiah uang tunai. Yang disediakan oleh perusahaan telemarketing ini hanyalah paket liburan dan *home entertainment*.

Namun, jangan salah, ternyata yang mereka maksud dengan liburan impian adalah beberapa lembar voucher hotel, tidak termasuk biaya perjalanan dan akomodasi. Dan apa yang mereka maksud dengan *home entertainment* adalah sebuah radio kecil dan sebuah *speaker* murah.

Bukannya untung, bila Anda mempercayai mereka, Anda akan berakhir dengan kerugian baik materi maupun waktu.

Contoh #2:

Anda mendapatkan sebuah surat, isinya adalah Anda beruntung terpilih untuk mendapatkan hadiah sebuah jam tangan emas Rolex dari perusahaan mereka. Namun, sebelumnya Anda harus membayar terlebih dahulu biaya pengiriman, pajak hadiah, dan juga Anda harus membeli salah satu dari produk yang mereka jual kepada Anda. Produk yang mereka tawarkan adalah:

- ☺ Satu set multi vitamin, seharga 300 ribu.
- ☺ Satu set kosmetik, seharga 250 ribu.
- ☺ Sebuah kalung dengan batu kristal, seharga 750 ribu.
- ☺ Sebuah cincin emas, seharga 1,5 juta.

Staf dari perusahaan mereka menghubungi Anda, menjelaskan dan membujuk agar Anda bersedia membeli produk mereka, alasan-alasan mereka kedengarannya valid:

Perusahaan tentu saja membutuhkan penjualan agar biaya hadiah kami yang mahal bisa tertutupi.

Kami rasa pembelian dari Anda cukup *fair*, bagaimanapun Anda telah memenangkan sebuah jam yang sangat berharga.

Setelah Anda membayar, bila Anda beruntung, mereka benar-benar akan mengirimkan produk yang Anda beli kepada Anda.

Namun, multi vitamin yang Anda terima hanyalah beberapa botol vitamin seharga kurang dari 100 ribu, kosmetik yang Anda terima juga jauh di bawah 250 ribu. Batu kristalnya ternyata palsu, dan nilai cincin emasnya pun jauh di bawah harga beli Anda.

Mengenai jam Rolex, mereka mengatakan stok sedang habis dan mereka akan segera mengirimkan kepada Anda bila barang sudah tiba.

Perusahaan telemarketing seperti ini tidak memiliki alamat yang tetap, modus operasi mereka terutama adalah menggunakan telepon. Bila target mereka sudah tercapai, mereka akan kabur dan pindah ke kota lain.

Menyumbang! Menyumbang!

Contoh #3:

Beberapa perusahaan telemarketing mengklaim mereka adalah representatif dari beberapa yayasan sosial ternama. Mereka akan menelepon ataupun menyurati Anda untuk memberikan sejumlah sumbangan dengan cara membeli produk dari mereka. Mereka mengatakan keuntungan dari penjualan produk mereka akan digunakan untuk diberikan kepada beberapa yayasan sosial yang bekerja sama dengan mereka.

Bukan hal yang aneh bila mereka mencoba menjual kepada Anda produk-produk umum dengan harga puluhan kali lipat harga yang wajar. Para konsumen yang membeli mengira mereka benar-benar sedang melakukan hal yang mulia.

Para telemarketer sering mengatakan bahwa keuntungan mereka akhirnya digunakan untuk:

- ☆ Membeli obat-obatan untuk sejumlah rumah sakit kecil ataupun puskesmas yang terletak di wilayah yang miskin.
- ☆ Bantuan beasiswa untuk anak-anak dari keluarga miskin.
- ☆ Membeli pakaian dan makanan bagi sejumlah panti jompo dan panti asuhan.
- ☆ Biaya pengobatan untuk para penderita sakit ginjal, ataupun penderita kanker yang tidak memiliki biaya pengobatan.

Kenyataannya, tidak ada uang yang akan disumbangkan. Tujuan mereka hanya satu, yaitu menjual produk yang mahal kepada Anda dan mendapatkan keuntungan yang besar untuk diri mereka sendiri.

Liburan Impian

Contoh #4:

Anda mendapatkan surat ataupun email, isinya adalah bahwa Anda telah terpilih sebagai orang yang beruntung untuk mendapatkan sebuah liburan impian. Anda akan mendapatkan perjalanan gratis dengan kapal pesiar mewah.

Nomor telepon yang mereka berikan kepada Anda dalam surat mereka biasanya adalah nomor 1-800-xxx. Begitu Anda menghubungi mereka, mereka akan menceritakan betapa beruntungnya Anda, sebab Anda adalah satu di antara sangat sedikit

orang yang bisa mendapatkan liburan impian ke Bahama ataupun Karibia dengan biaya yang sangat rendah dibandingkan dengan biaya yang biasanya harus dibayar oleh turis biasa. Biasanya liburan dengan kapal pesiar ke tempat itu akan berkisar sekitar $2.500. Namun sekarang Anda dapat mengikutinya dengan hanya membayar biaya sekitar $388, $488, ataupun $588.

Mereka menekan Anda untuk segera "mengamankan" ataupun "meregistrasi" liburan ini dengan meminta nomor kartu kredit Anda. Mereka mengatakan bahwa biaya ini telah termasuk semua biaya akomodasi menuju dan dari Bahama ataupun Karibia. Mereka juga mengatakan bahwa Anda perlu membayar sekarang juga.

Bila Anda meminta waktu untuk berpikir ataupun surat tertulis dari mereka, respon mereka biasanya adalah:

- ☆ Promosi ini adalah sangat terbatas, hanya untuk beberapa orang yang beruntung saja.

- ☆ Bila Anda menunggu sampai surat kami sampai ke rumah Anda, tawaran ini pasti sudah habis diambil orang.

Begitu Anda memberikan nomor kartu kredit, Anda akan dialihkan kepada seorang "supervisor", yang kenyataannya adalah seorang petugas di bagian departemen "verifikasi" mereka, orang yang akan mengkonfirmasikan detail penjualan ini.

Tidak seperti pembicaraan sebelumnya, percakapan Anda dengan petugas verifikasi adalah direkam dalam kaset. Mereka akan menanyakan lagi nomor kartu kredit Anda, menjelaskan secara singkat paker liburan ini, dan mengingatkan kepada Anda bahwa pembelian ini adalah *non-refundable*.

Nyatanya, sebenarnya biaya yang Anda bayar ini sama sekali bukan untuk biaya perjalanan liburan

impian yang Anda bayangkan. Porsi terbesar dari uang ini akan digunakan untuk menggaji pemilik ide dan para telemarketer. Untuk $388, $488, dan $588 yang Anda bayarkan, apa yang akan Anda dapatkan hanyalah sebuah paket berisi video, sejumlah brosur iklan liburan, dan beberapa lembar voucher untuk kapal pesiar Bahama dan Karibia.

Kredit! Kredit!

Contoh #5:

Anda mendapatkan surat ataupun email:

> **"Anda telah disetujui untuk**
> **mendapatkan kartu kredit!**
> **Limit sebesar $5.000. Garansi!**
> **Tidak mungkin ditolak!**
> **Segera hubungi kami. Telp: xxx-xxx"**

Dengan bersemangat, Anda segera menghubungi mereka. Mereka menjanjikan Anda sebuah

kartu kredit dari Master Card ataupun Visa, limit sebesar $5.000. Tidak mungkin ditolak, tidak masalah apakah Anda memiliki catatan kredit buruk di masa lalu ataupun tidak.

Mereka menyuruh Anda membayar biaya proses sebesar $149,95 baik dengan debit maupun dengan menggunakan kartu kredit yang sedang Anda miliki.

Setelah itu, mereka akan mengirimkan sebuah paket kepada Anda. Isinya adalah sebuah kartu anggota belanja dan sebuah katolog. Anda disuruh untuk berbelanja minimal $400 untuk barang-barang yang telah di-*mark-up* di katalog tersebut, setelah itu baru aplikasi kartu kredit Anda dapat diproses.

Setelah Anda berbelanja, akhirnya mereka akan mengirimkan beberapa lembar formulir aplikasi kartu kredit kepada Anda. Anda harus mengurus

sendiri aplikasi tersebut, dan "garansi" yang mereka janjikan sebelumnya sama sekali tidak benar.

Contoh #6:

Suatu hari, Anda mendapatkan telepon dari seseorang yang mengaku berasal dari lembaga perbankan negara. Mereka mengklaim bisa membersihkan catatan buruk apapun sehubungan dengan sejarah kredit Anda. Kemudian Anda pun melakukan percakapan dengan mereka:

Anda : "Jadi kalian akan memperbaiki catatan kredit saya?"

Penipu : *"Benar sekali. Kami bisa memperbaiki catatan kredit Anda secara legal, tidakmasalah seburuk apapun catatan Anda."*

Anda : "Ya, sebenarnya sekarang pun saya sedang bermasalah dengan cicilan ..."

Penipu : *"Tidak masalah, apapun yang sedang Anda hadapi, kami sanggup memperbaikinya. Anda bahkan tidak perlu melunasi tagihan dan pajak terhutang sebelumnya."*

Anda : "Jadi sekalipun saya memiliki setumpuk catatan hitam kredit, Anda tetap bisa memperbaikinya?"

Penipu : *"Saya ulangi sekali lagi, tidak penting seburuk apapun catatan kredit Anda, kami bisa secara legal menghapuskannya dari catatan perbankan."*

Anda : "Wah, apa yang sebenarnya kalian lakukan, mencuri komputer mereka?"

Penipu : *"Kami menggunakan Undang-Undang Pelaporan Kredit, yang telah disetujui oleh Pemerintah. UU tersebut dapat memaksa perbankan untuk menghapus sejumlah catatan buruk konsumen tentang kredit mereka seandainya pihak perbankan belum memiliki bukti kuat akan kejahatan yang disengajai konsumen."*

Anda : "Ehm.... Seberapa besar harapan untuk berhasil?

Penipu : *"Dari pengalaman kami, tingkat keefektifan sistem kami adalah setidaknya 95%, itu pun masih cukup konservatif."*

Anda : "Jadi, apa yang perlu saya lakukan sekarang?"

Penipu : "Anda perlu membayar dahulu biaya aplikasi. Harganya hanya $200. Angka ini tidak ada artinya dibanding dengan manfaat yang bisa Anda terima nantinya."

Anda : "Kapan saya bisa mendapatkan hasilnya?"

Penipu : "Biasanya kami sudah berhasil membersihkan catatan kredit klien kami dalam waktu 45 hari, walaupun beberapa orang membutuhkan waktu yang lebih lama, seperti enam sampai delapan bulan."

Bila pembicaraan berlangsung lebih lama, dan Anda kemudian memberikan uang Anda kepada mereka, Anda tidak akan mendengar suara mereka lagi. Tidak ada yang namanya lembaga pembersih catatan kredit konsumen!

Contoh #7:

Anda membaca di koran:

> **"Uang untuk dipinjamkan.**
> **Tidak memperhatikan**
> **sejarah masa lalu Anda!**
> **Hubungi segera. Telp: xxx-xxx"**

Setelah Anda menelepon mereka, mereka mengatakan bahwa nilai pinjaman maksimal adalah sebesar beberapa ribu dolar. Namun Anda harus membayar biaya aplikasi sebesar beberapa puluh sampai beberapa ratus dolar di muka.

Target dari operasi ini adalah mereka yang sedang dalam krisis finansial, seperti mereka yang sedang kehilangan pekerjaan, orang-orang yang memiliki sejarah kredit yang buruk, ataupun mereka yang sedang kepepet membutuhkan uang.

Kenyataannya, walaupun memang setiap proses peminjaman uang akan membutuhkan biaya aplikasi, biaya tersebut tidak perlu dibayar di muka. Anda

hanya perlu membayar bila aplikasi Anda telah diterima dan orang yang memberikan pinjaman sudah jelas orangnya.

Untuk kasus di mana biaya aplikasi harus dibayar di muka, maka uang yang Anda bayar akan masuk ke kantong para penipu (agen pinjaman palsu), bukannya masuk ke kantong pemberi pinjaman yang sebenarnya, dan keseluruhan kegiatan *loan-brokering* ini pada dasarnya adalah penipuan belaka.

Kami Datang Untuk Membantu...

Contoh #8:

Dunia penipu terdiri dari orang-orang yang sering kali sudah saling kenal, alias teman sendiri. Para penipu kemudian pun melakukan jual beli daftar prospek, orang-orang yang telah mereka tipu. Mereka menyadari bahwa ada kecenderungan bahwa

orang yang pernah tertipu cenderung untuk bisa kembali ditipu.

Seorang nenek, yang dalam suatu penipuan telemarketing mengalami kerugian yang sangat besar, suatu hari didatangi oleh seorang pemuda dengan penampilan yang rapi. Pemuda tersebut mengaku berasal dari tim investigasi polisi divisi penipuan konsumen. Pekerjaannya adalah mendata kerugian konsumen, mencari para penjahat, dan mengembalikan uang hasil penipuan kepada konsemen.

Untuk jasa tersebut, konsumen perlu membayar sejumlah uang di muka. Nenek tersebut membayar uang muka yang diminta, dan tidak pernah didatangi pemuda tersebut lagi.

Ingat:

Memang benar ada polisi ataupun aparat yang bekerja keras mencari para pelaku penipuan. Namun mereka tidak seharusnya meminta *fee* apapun kepada para korban, apalagi minta di muka.

Ini Yang Paling Amoral!

Contoh #9:

Sekelompok penipu memiliki spesialisasi untuk mencari rezeki dari orang-orang yang baru meninggal. Tentu saja, mereka tidak mendapatkan uang dari sang almarhum, mereka mencarinya dari keluarganya.

Beberapa hari setelah upacara pemakaman, para penipu akan mendatangi keluarga tersebut dan menunjukkan tagihan bahwa sang almarhum beberapa minggu lalu sempat membeli barang dari

mereka dan belum melunasinya. Mereka berbicara dengan penuh empati dan turut berduka cita atas kematian almarhum.

Biasanya tagihan mereka tidak amat besar, dan pihak keluarga korban dalam suasana itu akan cenderung membayar tagihan yang diminta.

Berbagai Taktik Penekanan

Contoh #10:

Para telemarketer tidak selalu bicara dengan cara yang simpatik. Bila dibutuhkan, mereka juga bisa bicara dengan penuh tekanan dan paksaan. Suatu ketika, Anda akan mendengar kata-kata semacam ini:

- Cukup! Kamu adalah seorang pengusaha. Kamu membuat keputusan setiap hari. Kamu tidak menjadi kaya karena sifat ragu-ragumu. Sekarang putuskanlah, mari kita transaksi!

- Kesempatan ini hanya untuk jumlah orang yang sangat terbatas!
- Menunda berarti Anda akan kehilangan kesempatan untuk mendapatkan keuntungan karena pasar sedang bergerak dengan kencang.
- Kesempatan ini hanya akan tersedia sampai hari ini. Besok pasti sudah tidak ada lagi.
- Sekarang pergilah ke bank. Ambil uangnya dan segera hubungi saya!
- Tidak ada uang? Pinjamlah dengan orang! Kamu bisa membayarnya nanti dengan keuntungan yang akan kamu dapatkan.

Penerbit Gadungan

Contoh #11:

Sejumlah orang selalu bermimpi untuk menjadi seorang penulis. Mereka mengira para penulis buku adalah orang-orang yang memiliki kecerdasan dan kemampuan luar biasa. Orang-orang ini tidak

menyadari kenyataan bahwa penulis buku hanyalah orang biasa, bedanya adalah mereka bersedia menuliskan cerita-cerita ataupun pengetahuan yang mereka ketahui untuk dibagikan kepada orang lain.

Para penipu yang melihat kesempatan ini, mengiklankan kesempatan ini di berbagai media lokal dan mulai mencari penulis berbakat di masyarakat. Anda mungkin pernah membaca:

Dicari!
Penulis buku. Topik: Umum, Pengetahuan, Filsafat, Ekonomi, Teknologi, Sosial, dan Olah Raga. (non SARA)"

Setelah Anda menghubungi mereka, mereka akan menyuruh Anda memberikan naskah untuk dibaca oleh "redaktur" mereka. Setelah beberapa minggu, mereka akan menghubungi Anda, mengatakan bahwa naskah Anda cukup bagus.

Perbedaan penerbit yang legal dan gadungan adalah apa yang mereka katakan setelah naskah Anda dianggap bagus...

Penerbit gadungan menjanjikan royalti tertentu kepada Anda, namun mereka juga mengatakan kepada Anda bahwa sebelum naskah Anda bisa diterbitkan, naskah Anda perlu diedit terlebih dahulu. Biaya edit per halaman adalah Rp xxx, yang harus Anda bayar di muka. Selain itu, Anda juga harus membayar berbagai biaya tambahan sebelum buku Anda bisa diterbitkan dan dijual di pasaran.

Bila Anda ternyata cukup naif dan mempercayai mereka, habislah uang Anda. Kenyataannya, penerbit gadungan nyaris tidak pernah menolak naskah, kecuali naskah Anda benar-benar sedemikian buruknya dan tidak mungkin diedit oleh "redaktur" mereka.

Tidak ada yang namanya penulis membayar penerbit. Penerbitlah yang seharusnya membayar

penulis! Memang benar ada yang namanya biaya edit naskah, namun itu adalah bagian dari ongkos produksi penerbit, bukan beban penulis.

Di Indonesia, penulis buku biasanya bisa mendapatkan royalti antara 8% sampai 15% dari harga jual buku, tergantung kesepakatan bersama.

Agen Hak Paten Palsu

Contoh #12:

Setiap tahun, puluhan ribu manusia cerdas yang berhasil menemukan teknologi ataupun ide baru bercita-cita untuk mendapatkan hak paten atas penemuan mereka.

Memang ada sejumlah perusahaan legal yang menawarkan jasa hak paten ataupun penjualan penemuan ke berbagai manufaktur untuk komersialisasi penemuan tersebut.

Sayangnya, ada juga perusahaan yang diciptakan dan dikelola oleh mereka-mereka yang tidak punya itikad baik, alias para penipu.

Para agen-agen palsu ini, selain secara bersemangat membujuk para penemu mendaftarkan hak paten mereka, tentu saja dengan membayar terlebih dahulu, mereka juga membuat klaim palsu dan berlebihan atas prospek potensial pasar yang bisa dilayani oleh penemuan baru para langganannya. Setelah menerima bayaran, mereka tidak selalu menghubungi manufaktur untuk menjual penemuan klien mereka, lebih seringnya, uang yang mereka terima mereka gunakan untuk membayar diri sendiri dan sejumlah karyawannya.

Kenyataannya, sangat sedikit penemuan baru yang akhirnya sukses di pasar setiap tahun, dan sebuah hak paten tidak selalu meningkatkan kemungkinan sukses Anda di pasar komersial.

Menjual Copyright

Contoh #13:

Beberapa tahun yang lalu, saat saya sedang di sebuah toko majalah, saya melihat sebuah majalah asing, judulnya *Small Business Opportunities* (SBO), saya membaca beberapa halaman darinya, dan terkesan dengan salah satu tawarannya:

Dijual!
Copyright dari beberapa manual Best Seller,
Hanya $199, Segera Hubungi xxx-xxx

Di iklan itu, pemiliknya mengatakan hal-hal semacam ini:

- "Bila Anda memang menginginkan uang gampang yang banyak, inilah caranya. Tidak ada cara yang lain!"
- "Beberapa tahun terakhir ini, saya menjual manual dengan topik yang diinginkan ma-

syarakat dengan harga yang terjangkau, antara $15 sampai $50 per manual. Saya mengiklankan diri di berbagai majalah di seluruh negeri ini."

- "Biaya produksi per manual sangatlah rendah, cuma beberapa puluh sen, keuntungan dari bisnis ini adalah sangat luar biasa."
- "Keuntungan per bulan yang bisa Anda dapatkan setidaknya mencapai beberapa ribu dolar, minimal!"
- "Karena keberhasilan saya, saat ini saya adalah pembicara dengan harga per jam yang sangat tinggi, saya tidak perlu lagi menggeluti bisnis penjualan manual."
- "Saya akan membatasi pembeli dari *copyright* manual saya. Tentunya saya tidak ingin melihat persaingan yang terlalu besar karena banyaknya penjual manual yang sama di negeri ini. Hanya Anda yang bereaksi cepatlah yang akan mendapatkannya. Bagi yang terlambat, saya akan mengembalikan uang Anda."
- "Hubungi saya sekarang! Anda akan kaya lewat usaha penerbitan ini."

Di kemudian hari, saya baru tahu bahwa ternyata manual yang dia maksud terdiri dari informasi-informasi umum tentang motivasi, keuangan, dan pengembangan diri yang tersedia secara berlimpah di berbagai toko buku.

Menurut pengakuan dari orang-orang yang membeli *copyright* dari pemasang iklan tersebut, manual-manual yang mereka cetak tidaklah gampang dijual, banyak orang lebih cenderung membaca buku-buku pengembangan diri klasik di toko buku daripada manual mereka. Klaim bahwa dia akan mengembalikan uang bagi orang yang membeli belakangan juga tidak terbukti!

Pelajarannya:

Bukan karena Anda membaca sebuah tawaran dari sebuah majalah ataupun koran yang legal, lantas apa yang Anda baca otomatis juga pasti legal dan jujur. Majalah dan koran tidak akan memverifikasi kejujuran jenis usaha yang membeli ruang iklan dari

mereka. Lebih sering daripada tidak, pihak majalah dan koran sendiri juga tidak tahu apa sebenarnya yang dilakukan oleh *customer* mereka, para pemasang iklan.

Mungkin Anda masih ingat, beberapa tahun yang lalu, sebuah perusahaan yang mengaku dari Jepang, kalau tidak salah namanya G-Cosmos. Mereka memasang iklan besar-besaran hampir setiap hari di koran terbesar di Indonesia, *Kompas*. Mereka menawarkan kesempatan investasi dengan imbal hasil 10% sampai 30% dari investasi kita. Alamat mereka juga terletak di salah satu gedung perkantoran elit di Jakarta, yang mereka SEWA tentunya. Beberapa bulan setelah itu, perusahaan itu hilang entah ke mana... Investor tidak cuma rugi, tetapi juga terpukul secara psikologis karena kebodohan yang telah mereka lakukan.

Melipat Amplop, plop, plop...

Contoh #14:

Apakah Anda pernah membaca iklan ini?

Mendapatkan Uang
Tidak Mungkin Lebih Gampang Lagi!
Anda akan dibayar $2 setiap kali melipat kertas dan memasukkannya ke dalam amplop.
Anda Bisa Kaya Sambil Nonton TV di Rumah!

Untuk orang yang pertama kali membaca, bayangan kita adalah kita akan dikirimkan sekotak brosur bersamaan dengan amplop, kita melipat brosur/kertasnya, masukkan ke amplop, kirimkan ke mereka, dan, *yes*..., mereka akan membayar kita.

Namun, kenyataannya tidaklah sedemikian sederhana... Ada dua skenario umum dari apa yang akan terjadi:

Pertama, Anda akan menerima kiriman dari mereka, isinya adalah sejumlah brosur dan pesan untuk menyuruh Anda memasang iklan di koran lokal Anda dengan isi yang persis sama dengan iklan yang Anda baca. Ya, benar, Anda harus mencari peserta baru dari program ini. Di iklan yang Anda pasang, Anda perlu menekankan bahwa mereka perlu menyertakan sebuah amplop beserta perangko bila ingin dibalas.

Uang dari pembaca harus disetor kembali ke pemilik program, sedangkan yang Anda kembalikan ke pengirim adalah amplop mereka beserta brosur yang sudah Anda lipat. Untuk setiap amplop yang Anda kirim, Anda akan dibayar $2 seperti yang sudah mereka janjikan....

Skenario kedua, mereka akan mengirim sejumlah brosur umum dan amplop kepada Anda, dan mengatakan bahwa Anda akan dibayar bila pelipatan dan penyusunan amplop Anda memenuhi standar mereka. Biaya pengiriman kembali adalah

ongkos Anda sendiri. Akhirnya, tentu saja, tidak akan ada hasil kerja Anda yang memenuhi standar mereka. Tidak akan ada bayaran dari mereka.

Ingatlah satu hal, membayar orang untuk melipat kertas dan memasukkannya ke amplop adalah gagasan yang gila, bila Anda sendiri tidak akan melakukannya, orang lain juga tidak. Jangan mempercayai iklan-iklan seperti itu. Sudah ada mesin yang dirancang khusus untuk melakukan pekerjaan itu, harganya juga jauh lebih murah dibanding dengan membayar tenaga manusia.

Membaca & Menjadi Kaya???

Contoh #15:

Seseorang menelepon ataupun mengirim surat kepada Anda, katanya mereka mewakili sejumlah penerbit buku di negeri ini. Mereka mengklaim para penerbit bersedia membayar bila Anda membaca

buku yang akan mereka terbitkan dan memberi komentar sebelum buku tersebut naik cetak. Anda akan dibayar berdasarkan jumlah kata yang ada dalam buku itu.

Biaya untuk menjadi "pembaca professional" adalah Rp. 75.000,- Anda hanya perlu membayar sekali dan akan menjadi anggota klub mereka seumur hidup.

Apa yang akan Anda terima nantinya adalah sekumpulan nama Penerbit di Indonesia, sebagian ada alamatnya, sebagian lagi bahkan tidak ada alamatnya. Bila Anda menghubungi penerbit yang bersangkutan, Anda baru sadar bahwa tidak ada lowongan untuk menjadi pembaca profesional.

Beasiswa Untuk Buah Hati Anda

Contoh #16:

Biaya pendidikan yang semakin lama semakin tinggi adalah fenomena di berbagai negara, bukan cuma Indonesia. Sejumlah telemarketer yang jeli melihat hal ini sebagai sebuah kesempatan penipuan yang menjanjikan.

Beberapa dari mereka mulai menelepon ataupun menyurati Anda, mereka mengklaim bahwa mereka berasal dari organisasi non-profit. Misi mereka adalah membantu pemerintah mencerdaskan kehidupan bangsa.

Mereka menjanjikan Anda bahwa apapun keadaan dan prestasi dari anak Anda, dia dapat memperoleh beasiswa, baik dari pemerintah, Bank Dunia, IMF, ataupun berbagai perusahaan swasta besar lainnya. Mereka mengklaim bahwa setiap tahun organisasi-organisasi ini menyediakan

milyaran dolar untuk membantu para anak sekolahan maupun mahasiswa di seluruh dunia untuk mendapatkan beasiswa. Yang Anda perlukan untuk mendapatkannya hanyalah akses. Merekalah aksesnya!

Supaya anak Anda dapat memperoleh beasiswa, hal pertama yang perlu Anda lakukan adalah mendaftarkan anak Anda di program aplikasi mereka. Biayanya berkisar beberapa ratus sampai ribuan dolar. Seandainya beasiswa anak Anda ditolak, uang yang Anda bayarkan akan dikembalikan.

Tentu saja, jangan harap Anda akan mendapatkannya. Untuk uang yang telah Anda bayar, apa yang kemudian akan Anda dapatkan adalah sebuah daftar berisi alamat-alamat sekolah dan universitas yang menawarkan beasiswa. Semua proses aplikasi harus Anda lakukan sendiri. Sama sekali tidak akan ada bantuan dari mereka. Beberapa alamat yang mereka berikan bahkan adalah fiktif.

milyaran dolar untuk membantu para anak sekolahan maupun mahasiswa di seluruh dunia untuk mendapatkan beasiswa. Yang Anda perlukan untuk mendapatkannya hanyalah akses. Merekalah aksesnya!

Supaya anak Anda dapat memperoleh beasiswa, hal pertama yang perlu Anda lakukan adalah mendaftarkan anak Anda di program aplikasi mereka. Biayanya berkisar beberapa ratus sampai ribuan dolar. Seandainya beasiswa anak Anda ditolak, uang yang Anda bayarkan akan dikembalikan.

Tentu saja, jangan harap Anda akan mendapatkannya. Untuk uang yang telah Anda bayar, apa yang kemudian akan Anda dapatkan adalah sebuah daftar berisi alamat-alamat sekolah dan universitas yang menawarkan beasiswa. Semua proses aplikasi harus Anda lakukan sendiri. Sama sekali tidak akan ada bantuan dari mereka. Beberapa alamat yang mereka berikan bahkan adalah fiktif.

Pekerjaan Impian

Contoh #17:

Dapatkan pekerjaan di kapal pesiar!
Income $1.500 - $5.000 per bulan...
Anda bisa bekerja sambil mengelilingi dunia,
Dijamin dapat kerja! Bila tidak uang kembali.
Hubungi xxx-xxx.

Iklan-iklan semacam ini menarik perhatian dari jutaan orang di dunia, semuanya dengan cita-cita yang sama: mendapatkan penghasilan yang lebih besar dan mendapatkan kesempatan untuk mengelilingi dunia.

Sayangnya, cita-cita dan harapan inipun adalah kesempatan bisnis bagi sejumlah telemarketer amoral. Mereka biasanya menagih biaya pendaftaran sebesar beberapa puluh dolar sampai ke ratusan dolar untuk "jasa" mereka.

Untuk biaya yang Anda bayar, nantinya Anda akan mendapatkan sebuah paket, isinya adalah deskripsi tentang alamat dari para perusahaan kapal pesiar dan tips untuk melamar ke sana. Semua biaya dan proses aplikasi adalah tanggung jawab Anda sendiri.

Ada juga kasus di mana para telemarketer mendapatkan sebuah pekerjaan untuk Anda, baik benar-benar di kapal pesiar maupun di tempat lainnya (darat), mereka akan mengatakan kepada Anda bahwa ada biaya lainnya yang perlu Anda bayar: Visa, tiket, akomodasi, dll. Semua biaya tersebut sudah di *mark-up* secara drastis. Gaji Anda nantinya juga akan dipotong untuk mereka. Pada akhirnya, angka final yang harus Anda bayar mencapai ribuan dolar! Mereka tidak mengatakannya sebelumnya...

Warisan Terkutuk...

Contoh #18:

Sebuah jam dinding yang mati sekalipun bisa menunjukkan waktu secara akurat dua kali dalam sehari, apalagi kata-kata orang yang hidup. Semakin banyak kata-kata dan kemungkinan yang diucapkan, semakin besar kemungkinannya untuk "akurat."

Inilah yang dimanfaatkan oleh sejumlah penipu dengan kedok peramal (Saya tidak mengatakan semua peramal adalah penipu, maksud saya ada penipu yang menyamar sebagai peramal).

Target dari para penipu yang menyamar sebagai peramal ada banyak sekali, berikut adalah salah satu ilustrasi:

Seorang wanita yang tampak bingung dan sedih mencari bantuan dari seorang peramal jalanan yang dia temui. Setelah bincang-bincang, peramal

tersebut bertanya kepada wanita tersebut apakah akhir-akhir ini dia mendapatkan sejumlah uang dadakan? Setelah berpikir sejenak, wanita tersebut mengakui bahwa dua bulan lalu dia mendapatkan sejumlah warisan dari orang tuanya yang baru meninggal.

Peramal tersebut langsung beraksi, dia mengatakan bahwa uang tersebut datang dari sumber yang kurang "bersih", ada kemungkinan uang tersebut didapat dengan cara yang kurang baik. Dia mengatakan bahwa uang tersebut harus segera dibersihkan, dia pun menyuruh wanita tersebut mengambil uang dari bank dan membawa kepadanya. Setelah sejumlah upacara, peramal mengatakan bahwa sebagian uang tersebut harus disumbangkan ke berbagai yayasan sosial, sebagian lagi harus dikubur di dalam tanah selama beberapa minggu, sisanya baru bisa digunakan. Bila tidak, nasib buruk akan terus menghantui wanita tersebut.

Uang yang ditanam di dalam tanah ini tentunya tidak akan terlalu lama di dalam tanah. Setelah wanita yang kebingungan itu pergi, peramal tersebut juga akan pergi, bersamaan dengan uang yang dia gali dari tanah tersebut.

Bintang Muda Berbakat

Contoh #19:

Berbagai acara *reality show* yang kita lihat di televisi beberapa tahun terakhir ini telah menjadi inspirasi bagi sejumlah perusahaan pencarian bakat gadungan untuk mengail di air keruh.

Orang tua manapun berharap anak mereka bisa menjadi terkenal, muncul di televisi, dan syukur-syukur sudah menghasilkan banyak uang di saat umur mereka masih kecil.

Beberapa penipu kemudian mendirikan perusahaan pencarian bakat. Mereka mengklaim bahwa mereka telah bekerja sama dengan berbagai *Production House* dan sudah mengorbitkan beberapa bintang muda berbakat. Foto dari beberapa bintang baru dipajang di kantor mereka untuk membuat orang tua anak terkesan.

Mereka menawarkan kepada orang tua anak untuk mengikutkan anak mereka ke dalam program pelatihan akting dan *modeling* mereka, tentu saja dengan biaya kursus setinggi langit. Bila anaknya berhasil, kontrak dengan beberapa PH ternama tinggal menunggu waktu.

Sesungguhnya, yang mereka lakukan kemudian adalah menyewa sejumlah aktor amatiran dan beberapa guru *self-development* yang kurang profesional untuk mendidik anak-anak dari klien mereka. Di akhir pelatihan, tidak akan ada anak-anak tersebut yang akan mendapatkan kontrak dari PH.

Not-So-Secure Securities...

Contoh #20:

Sebenarnya aneh juga, dalam bahasa Inggris: saham, obligasi, dan berbagai produk-produk derivatif di pasar modal disebut dengan *securities*. Kenyataan yang kita ketahui, produk-produk seperti ini sangatlah jauh dari aura "aman (*secure*)."

Penipu tidak selalu mengoperasikan skala perusahaan mereka dalam lingkup kecil. Ada juga penipuan skala yang lebih besar, sangat besar. Anda masih ingat skandal Enron dan WorldCom?

Ya, dua yang barusan adalah penipuan skala raksasa. Kita lihat yang lebih kecil saja. Anda tahu nama-nama berikut ini?

- ☆ Concept Technologies Group Inc.
- ☆ Diamond Entertainment Corp.
- ☆ First Chesapeake Financial Corp.

- ☆ Futurebiotics Inc.
- ☆ Immunotherapeutics Inc.
- ☆ International Franchise System Inc.
- ☆ Las Vegas Entertainment Network Inc.
- ☆ Officeland Inc.
- ☆ Red Hot Concepts Inc
- ☆ Sanyo Industries Inc.
- ☆ U.S. Transportation Systems Inc.
- ☆ International Thoroughbred Breeders Inc.

Mereka semuanya terdaftar di NASDAQ, QTC, dan AMEX sebagai perusahaan publik. Namanya juga keren-keren, bukan begitu?

Selama tiga tahun, perusahaan-perusahaan di atas telah menyebabkan kerugian sebesar lebih dari US$106 juta uang investor yang mempercayai rekomendasi dari mereka untuk melakukan pembelian ataupun penjualan saham.

Contoh #21:

Bagaimana kalau seseorang mengatakan dia bisa menebak secara pasti gerakan dari suatu saham ataupun indeks saham tertentu? Apakah Anda mempercayainya?

Suatu hari, Anda mendapatkan telepon dari seseorang yang mengaku berasal dari perusahaan investasi pribadi. Dia mengklaim perusahaannya memiliki tim *research* yang kompeten dan profesional, bahwa analisa mereka memiliki tingkat keakuratan yang sangat tinggi.

Tentu saja, siapapun akan sinis dan skeptis dengan klaim seperti ini pada awalnya. Selama berminggu-minggu, orang ini akan terus menerus menghubungi Anda untuk memberikan rekomendasi tertentu.

Suatu hari, mereka menghubungi Anda, mengatakan bahwa minggu ini indeks Hang Seng

akan naik. Satu minggu berlalu, indeks Hang Seng ternyata memang naik.

Beberapa hari lagi, mereka kembali menghubungi Anda, katanya indeks Hang Seng masih akan naik minggu ini. Anda menunggu, dan mereka benar. Indeks memang naik.

Dua minggu kemudian, mereka mengatakan kepada Anda indeks akan turun. Anda kembali menunggu, kali ini sudah mulai serius... Indeks memang turun minggu itu! Anda menjadi bersemangat dan ingin mendengar lebih banyak. Sudah saatnya untuk invest! Waktunya telah tiba untuk untung besar!

Anda tahu apa yang sebenarnya dilakukan orang itu? Bagaimana mungkin dia bisa begitu akurat? Ada banyak teknik untuk berbohong, salah satunya adalah ini:

Mula-mula, mulailah dengan mencari 200 prospek orang berduit. Katakan kepada 100 orang bahwa indeks akan naik, katakan kepada 100 lainnya bahwa indeks akan turun. Setelah 1 minggu, bila indeks naik, coret 100 nama yang kemarin Anda hubungi bahwa indeks akan turun, mereka tidak akan percaya lagi.

Ulangi proses ini, dari sisa 100 orang, katakan kepada 50 orang indeks akan naik, katakan kepada 50 orang lainnya indeks akan turun. Bila indeks masih naik dalam kurun waktu itu, coret lagi 50 orang yang berada di daftar indeks turun.

Di percobaan ketiga, Anda memiliki 50 orang prospek, katakan kepada 25 orang bahwa indeks akan naik, katakan lagi kepada 25 orang sisanya bahwa indeks akan turun. Di akhir percobaan, Anda akan mendapatkan 25 orang yang akan menganggap Anda sebagai Dewa Saham. Mendapatkan dana dari mereka tidak akan terlalu sulit lagi...

Bila Anda terkagum-kagum atas keakuratan mereka, berarti Anda adalah salah satu dari ke-25 prospek yang "beruntung" itu.

Setelah itu, perusahaan itu akan mengajak Anda untuk bergabung dengan mereka. Keuntungan yang didapatkan akan dibagi sesuai kesepakatan bersama. Kadang-kadang, dana yang Anda setor benar-benar digunakan untuk perdagangan saham ataupun derivatifnya. Namun, cukup sering juga, dana yang Anda setor akan menjadi sumber uang untuk membiayai kehidupan ekstra mewah mereka.

Genius Real Estate

Contoh #22:

Stephen Murphy, mengklaim dirinya sebagai pengganti Donald Trump di Amerika. Dia menulis buku "*One Up On Trump*", dan juga 10 buku lainnya tentang real estate dan motivasi.

Dalam buku-buku, iklan, dan seminarnya, dia menggambarkan dirinya sebagai veteran perang Vietnam dan pemabuk yang berhasil menjadi kaya lewat bisnis real estate. Kekayaannya dibangun lewat perusahaannya, American Capital Investments Inc.

Apa yang sebenarnya dia lakukan? Dia mengumpulkan uang dari publik untuk membeli gedung-gedung komersial dan perkantoran, dengan menyembunyikan fakta tentang transaksinya. Sering kali dia menyatakan bahwa sudah ada pembeli berikut yang sedang antri untuk membeli dan para investor yang menyetor uang kepadanya akan mendapatkan keuntungan bahkan dalam waktu kurang dari 30 hari. Dia juga berulang kali memisrepresentasikan keuntungan dari bangunan yang dia beli, dan kadang-kadang menjual kepada publik porsi-porsi bangunan yang bahkan tidak dia miliki.

Dengan buku-buku yang dia tulis, beserta dengan seminar yang dia lakukan, dia berhasil

mengumpulkan lebih dari $18 juta. Investornya pada akhirnya kehilangan lebih dari $10 juta.

Genius ini akhirnya dinyatakan bersalah atas enam jenis tuntutan, sayangnya uang investor tidak dapat dikembalikan seluruhnya lagi.

Pesulap Jalanan

Contoh #23:

Seorang wanita setengah baya sedang jalan di sebuah Mall, kemudian seorang Ibu muda menghampirinya dengan ramah. Mereka kemudian mulai berteman, berngobrol dengan akrapnya.

Setelah itu, seorang wanita muda lainnya datang mencari pemilik dari sebuah tas yang dia pegang. Mereka bertiga pun membuka tas itu, ternyata tas itu berisi setumpuk uang tunai.

Mereka mulai bingung apa yang harus mereka lakukan, namun tentu saja mereka ingin membagi uang tersebut.

Tentu saja, kedua wanita muda itu adalah teman sekongkolan, misi mereka adalah menjebak wanita tua itu untuk mendapatkan sejumlah uang darinya.

Salah satu wanita muda mengaku dia bekerja di perusahaan pengacara. Dia mengambil teleponnya dan mulai menghubungi kantornya. Setelah itu, dia mengatakan bahwa menurut hukum, bila mereka mau membagi uang tersebut, mereka harus bisa membuktikan bahwa mereka masing-masing memiliki cukup banyak uang untuk "menghidupi diri sendiri" saat pengacara mencoba mencari pemilik yang sebenarnya. Katanya, pengacara di kantornya merekomendasikan mereka agar masing-masing menyetor sejumlah uang tertentu untuk membuktikan itikad baik dan sebagai bukti bahwa mereka memang memiliki cukup uang untuk bertahan selama masa tunggu.

Maka mereka pun pergi ke ATM dan mengambil sejumlah uang. Uang itu mereka campur bersama uang di tas yang mereka temukan. Setelah itu, dengan ketrampilan lapangan yang telah mereka latih, kedua wanita muda itu akan mengganti tas itu dengan tas lainnya yang serupa yang sudah mereka siapkan sebelumnya. Wanita tua itu, akhirnya akan disuruh menyimpan tas palsu yang berisi kertas-kertas bekas. Setelah sampai di rumah, wanita tua itu baru sadar telah ditipu...

Nigerian Fraud

Contoh #24:

Skema penipuan ini membidik warga kelas menengah, usia pertengahan, para pengusaha ataupun profesional yang biasanya lebih sulit ditipu. Nilai kerugian yang disebabkan skema ini diperkirakan mencapai $1 juta setiap hari di Amerika Serikat saja, belum termasuk negara lain. Anda harus

hati-hati bila mendapat fax, email, ataupun surat seperti contoh berikut:

Lagos, Nigeria
Kepada : Pimpinan Perusahaan / CEO xxx-xxx
Yang Terhormat,

Proposal Rahasia

Setelah berkonsultasi dengan sejumlah rekan saya dan informasi yang saya dapatkan dari Kamar Dagang dan Industri Nigeria, saya memutuskan untuk meminta bantuan Anda agar kami dapat mentransfer dana sebesar US$50.000.000,- (lima puluh juta dolar Amerika) ke rekening Anda.

Dana di atas adalah akibat tagihan ganda yang kami lakukan terhadap sebuah kontraktor luar negeri sekitar lima tahun lalu. Dana tersebut kemudian ditahan oleh Bank Sentral Negeria sejak saat itu.

Sekarang dana itu sudah dapat ditransfer ke luar negeri dan untuk itulah kami membutuhkan Anda. Sangatlah penting untuk diketahui bahwa kami sebagai warga negara Nigeria tidak diperkenankan untuk memiliki rekening di luar negeri. Dana yang akan kami transfer akan dibagi dengan komposisi berikut: 70% untuk kami, 25% untuk Anda, dan 5% untuk berbagai biaya lokal maupun internasional yang akan keluar akibat proses transfer ini.

Namun, menurut hukum yang berlaku di Nigeria, untuk melaksanakan transfer ini, Anda perlu membuka dahulu sebuah rekening di Nigeria dengan saldo minimal US$100.000,-

Bila Anda setuju dengan kesepakatan ini, kami sangat menantikan kehadiran Anda di Lagos, dan saat itu saya akan memperkenalkan Anda kepada representatif dari NNPC, termasuk juga para pejabat di Bank Sentral Nigeria.

Tolong hubungi kami secepatnya di nomor xxx-xxx. Waktu adalah hal yang sangat penting bagi kami untuk menyelesaikan proses transfer ini secepatnya.

Hormat Kami,
Dr Albu Arhu

Ada berbagai skenario untuk memancing Anda mengeluarkan uang. Untuk keamanan Anda, hal yang paling penting untuk Anda ingat adalah bahwa apapun yang mereka katakan, Anda tidak perlu mendengarkannya. Tidak usah menggubris surat ataupun email seperti ini.

Bab

3

Skema Ponzi, Pyramid Game dan Kawan Kawan

Sepintas Tentang Mr. Ponzi

Carlo Ponzi lahir di Italia dan pindah ke New York pada tahun 1893. Saat itu usianya 15 tahun, dan dia suka mencari berbagai jalan singkat menuju kekayaan. Dia pernah masuk penjara di Kanada (karena penipuan surat berantai dan penggunaan cek palsu) dan juga di Atlanta (untuk skema imigrasi ilegal). Akhirnya Ponzi pindah ke Boston tahun 1919.

Berpindah kerja dari satu tempat ke tempat lainnya di kota Boston, pria berbadan kecil ini (tingginya sekitar 156 cm, walaupun sering tidak memiliki pekerjaan, namun selalu mengenakan pakaian yang elegan) bertekad mengubah realita hidupnya. Dia sering begadang membayangkan berbagai cara untuk menjadi kaya dengan cepat.



Charles Ponzi

Boston bukanlah tempat yang sesuai untuk menjadi orang miskin. Kota itu penuh dengan orang kaya dengan gaya hidup yang mewah, hal ini membuat Ponzi muda frustrasi dan sangat kecewa. Dia terus memeras otak untuk memikirkan bagaimana caranya dia akan mendapatkan sebagian dari kemakmuran yang berlimpah di kota barunya. Selama waktu itu, Ponzi juga tidak lupa untuk selalu menyurati keluarga dan saudaranya yang mungkin sedang khawatir padanya, mengingat masa itu adalah masa perang dunia pertama.

Surat-surat yang dia tulis ini kemudian memberikan Ponzi sebuah gagasan yang di kemudian hari dia ilustrasikan sebagai sebuah "gagasan hebat." Ponzi sendiri mungkin tidak menyangka, skema yang dia ciptakan ini pada akhirnya menjadi bentuk lain dari sistem spekulasi mata uang modern.

Di awal 1900-an, seseorang dapat menyertakan sebuah kupon di dalam surat untuk menghemat biaya koresponden untuk membeli perangko. Sebuah organisasi yang dinamakan International Postal Union mengeluarkan kupon yang dapat diperdagangkan di sejumlah negara tertentu untuk mendapatkan perangko setempat.

Ponzi menemukan bahwa kupon-kupon yang dibeli di negara yang ekonominya lemah dapat dijual dengan sejumlah keuntungan di Amerika Serikat. Dia memutuskan untuk menggunakan sedikit uang yang dengan susah payah dia tabung untuk mencoba "gagasan hebat" ini. Sayangnya, dalam waktu singkat dia menemukan bahwa ada berbagai hal lainnya di

skema ini yang membuat impiannya tidak bisa berhasil. Terutama adalah bahwa mayoritas keuntungan pada akhirnya ternyata kembali ke organisasi postal.

Namun, walaupun gagasan hebat dia tidak berhasil, hal yang lain muncul. Setiap kali dia membicarakan skema ini dengan orang lain, mereka tampaknya percaya dan tertarik untuk mendengar lebih lanjut. Teman-teman dan keluarga mereka akan selalu bertanya padanya, tanpa curiga, bagaimana rencana ini harus dilakukan. Orang-orang sangat tertarik dengan investasi ini, walaupun Ponzi sudah tahu skema itu sebenarnya tidak berhasil.

Jadi, di akhir tahun 1919, Ponzi mengambil keputusan yang akan membuat namanya tercatat di sejarah sebagai salah satu *icon* paling terkenal di dunia penipuan. Dia berhenti membeli kupon perangko internasional dan berurusan dengan birokrasi tak berujung. Mulai saat itu dia fokus untuk melakukan hal yang lebih menguntungkan, yaitu mencari investor.

Pada Desember 1919, Ponzi mulai menggunakan nama baru, "Charles" Ponzi. Dengan modal $150, dia mulai meminjam uang dengan memberikan nota-nota pengembalian di masa mendatang. Dia mulai mengundang teman-teman dan saudara mereka untuk ikut di program yang dia sebut sebagai "Rencana Ponzi."

Ponzi mengklaim bahwa dia bisa menghasilkan keuntungan 100% dalam beberapa bulan. Masalahnya adalah dia kekurangan modal untuk mengeksploitasi kelemahan sistem postal internasional. Karena masih ada ruang untuk pertumbuhan, dia tidak keberatan untuk berbagi keuntungan dengan investor.

Ponzi melakukan presentasinya secara berhasil. Dia memberi contoh bahwa sebuah kupun yang dia beli di Spanyol dengan harga satu sen dapat ditukar dengan nilai ekuivalen enam sen di Amerika. Keuntungannya adalah lima kali lipat! Nada

bicaranya begitu meyakinkan sehingga banyak orang mempercayainya.

Apapun juga yang dia katakan, dia berhasil. Beberapa orang, termasuk teman dekat dan saudara mereka, memutuskan untuk berjudi dengannya, dan Ponzi berhasil mengumpulkan $1.250 dari mereka. 90 hari kemudian, Ponzi memberikan bunga kepada mereka sebesar $750. Investor yang terkagum-kagum padanya menceritakan kisah ini kepada lebih banyak orang. Dalam waktu singkat, kantor Ponzi penuh dengan orang-orang serakah yang ingin menginvestasikan uang mereka kepadanya.

Dengan perjanjian tertulis bahwa dia akan membayar $150 dalam waktu 90 hari untuk setiap $100 yang dia terima, Ponzi berhasil meyakinkan ribuan orang yang akhirnya memberikan jutaan dolar kepadanya (termasuk ¾ anggota kepolisian Boston). Dia juga kadang-kadang menenangkan kebimbangan investornya dengan melunasi pembayarannya dalam waktu 45 hari. Dalam delapan

bulan, dia mengumpulkan $9 juta, yang mana kewajibannya adalah $14 juta. Dia membayar agennya komisi sebesar 10%. Termasuk 50% bunga pinjaman kepada investor, bunga yang harus dia bayar sebenarnya adalah 60%.

Tetapi metode finansial gaya Ponzi tidak berdasarkan keuntungan riil dalam berbisnis. Dia menggunakan uang investor baru untuk membayar uang investor lama yang jatuh tempo. Walaupun penuh dengan uang tunai, sebenarnya Ponzi tidaklah menghasilkan uang apapun. Dalam suatu proses pengadilan di kemudian hari, terbukti bahwa sebenarnya Ponzi berada dalam kondisi yang sangat kepepet, semakin besar bisnisnya, semakin besar masalahnya. Dia sama sekali tidak melakukan investasi apapun, semua uang yang sedang dia pegang adalah uang orang-orang yang berhasil ditipunya.

Suatu saat, Ponzi mendapatkan $200 ribu dalam sehari, dengan dividen 50% dalam 90 hari. Akhirnya, dia menaikkan janjinya dengan memberikan 100%

bunga dalam tiga bulan. Para investor pun antri menyerahkan uang kepadanya.

Ponzi adalah seorang genius dalam memanipulasi orang. Sebagai contoh: bila seorang investor mau mengambil uang mereka yang jatuh tempo, mereka harus berjalan melewati kantor mereka untuk sampai ke *counter* yang antriannya sangat panjang karena cuma ada dua atau tiga *counter* yang buka.

Setelah uang ada di tangan, para investor ini berjalan keluar dengan menghadapi belasan *counter* investasi yang antriannya pendek. Mayoritas kemudian tergoda untuk menginvestasikan lagi uang mereka. Sangat sedikit orang yang berjalan keluar dari kantor Ponzi dengan uang di tangan.

Di puncak masa likuiditasnya, Ponzi menjadi seorang maniak *shopping*. Dia menghabiskan waktunya untuk membeli baju baru, jam emas, berlian untuk istrinya, sebuah mobil limosin, dan

juga villa 20 kamar di Lexington, pinggir kota Boston. Seperti yang juga dilakukan para penipu yang mengikuti jejaknya, Ponzi menghabiskan sejumlah besar waktunya untuk membelanjakan uangnya.

Di awal bulan Juli 1920, Ponzi mendapatkan omset $1 juta per minggu. Pada suatu hari, Ponzi membawa sebuah tas berisi uang tunai $3 juta menuju Hanover Trust Co., dan membeli sejumlah saham di bank tersebut. Sayang kesuksesan dia tidak berlangsung lama.

Karena setiap hari ada ratusan orang antri di kantornya untuk menyetor dan mengambil uang, seorang editor harian *Boston Post* meminta pendapat dari sejumlah ahli keuangan dan mereka menyimpulkan bahwa, walaupun memang ada kemungkinan untuk mendapatkan keuntungan ribuan dolar dari pertukaran kupon perangko, namun "gagasan hebat" Ponzi tidak mungkin sanggup melayani permintaan

yang sedemikian besar dengan perdagangan sebesar jutaan dolar.

Tidak lama kemudian, para reporter yang skeptis meminta wawancara dengannya. Karena khawatir akan *image*-nya, Ponzi menyewa seorang *public relation* bernama William McMasters untuk menangani publisitasnya. Ini ternyata adalah langkah bumerang baginya. McMasters menghabiskan beberapa hari di kantor Ponzi, dan menemukan bahwa operasi ini adalah sebuah penipuan dan langsung menuju Kejaksaan. "Orang ini adalah seorang idiot finansial," kata McMasters. "Dia bahkan tidak bisa berhitung.... Dia duduk dengan meng-angkat kedua kakinya di meja dan menghisap cerutu lewat pipa emasnya sambil berguman tentang kupon perangko."

Ponzi dipanggil untuk menghadap pengadilan di Boston. Para penggemar etnik Italianya bersorak mendukung saat Ponzi melewati jalan, namun para auditor dan polisi yang menggeledah kantornya tidak

berhasil menemukan apapun, selain catatan nama-nama dan nomor telepon. Karyawannya, saat ditanya, mereka tidak tahu bagaimana sebenarnya bos mereka mendapatkan profit usaha.

Sebulan kemudian, khawatir akan runtuhnya skema "gagasan hebat"nya, Ponzi membawa $2 juta uang tunai menuju Saratoga Springs. Dia berharap memiliki nasib yang baik di casino tersebut. Dia tidak berhasil, dia kehilangan semuanya.

Pada Agustus 1920, harian *Boston Globe* menulis sebuah ekspos terhadap skema Ponzi. Nyaris terjadi kerusuhan, ribuan investor yang ketakutan menyerbu kantor Ponzi dan meminta uang mereka kembali. Itu seperti *rush* terhadap sebuah bank. Pengadilan kemudian menjelaskan secara detail:

> *Pada tanggal 19 Juli, rekening Ponzi di Hanover Trust adalah $334.000. Pada tanggal 24 Juli adalah sebesar $871.000. Namun,*

minggu berikutnya terjadi penarikan: $572.000 pada 26 Juli, $228.000 pada 27 Juli, dan $905.000 pada 28 Juli, total melebihi $1.765.000. Walaupun demikian, rekeningnya masih menunjukkan surplus, karena Ponzi menyetor uang tambahan yang dia ambil dari bank lain. Skema ini akhirnya berakhir karena penarikan sebesar $331.000 pada tanggal 9 Agustus. Ponzi bangkrut.

Di puncak skemanya, Ponzi hanya memiliki kupon perangko senilai $30, dengan uang investor sebesar $10 juta dari sekitar 20.000 investor di Boston dan New York.

Dalam masa 10 bulan itu, Ponzi merasakan suka duka tertinggi dari kehidupannya. Kebanyakan investor yang percaya padanya kehilangan seluruh uang mereka. Ponzi akhirnya ditangkap agen Federal dan menjalani hukuman penjara selama empat tahun di penjara Massachusetts.

Setelah keluar dari penjara, Ponzi kembali mengasah bakatnya. Dia melakukan berbagai aksi penipuan di Florida. Akhirnya, dia dideportasi kembali ke Italia. Dalam wawancaranya yang terakhir bersama sebuah harian berita, Ponzi mengatakan bahwa dia tidak menyesal namun berharap dunia memaafkannya.

Yang kemudian terjadi lebih cocok dibilang "melupakannya." Di awal 1930-an, pimpinan Italia Benito Mussolini secara ceroboh mengira pria bernama Ponzi ini adalah seorang genius perbankan. Ponzi diangkat sebagai pejabat tinggi di pemerintahan Italia. Tidak lama kemudian, para pengikutnya menemukan bahwa pimpinan mereka bahkan tidak bisa berhitung. Ponzi mengetahui bahwa dia segera akan diekspos, dia segera mengepak beberapa tas berisi uang tunai dan berlayar menuju Amerika Selatan.

Namun, ternyata Ponzi melakukan hal yang sama di sana. Ketika Ponzi meninggal di Brazil

beberapa tahun setelah itu di salah satu rumah sakit, dia sedang dalam pengawasan polisi.

Mengenali Skema Ponzi

Skema Ponzi terjadi ketika kita melihat dua kegiatan tersebut:

1. Perancang program menggunakan uang dari investor sendiri untuk membayar bunga "investasi" mereka, sambil menyakinkan mereka untuk tetap mempertahankan dana investasi mereka.
2. Perancang program mencari investor baru dan menggunakan uang mereka untuk membayar kepada investor lama.

Semakin besar bunga yang dijanjikan, semakin besar kebutuhan perancang program untuk menemukan partisipan baru. Semakin cepat masa jatuh

tempo yang dijanjikan, semakin cepat perancang program harus menemukan investor baru.

Skema permainan Ponzi tidak mungkin bertahan terlalu lama karena keterbatasan jumlah partisipan di wilayah geografis manapun. Skema ini dapat berumur lebih panjang jika perancang program sanggup membangun sumber pendapatan baru di wilayah lain setelah partisipan di suatu wilayah sudah mencapai tingkat maksimal.

Namun, pada akhirnya, pada suatu ketika semua skema Ponzi pasti akan runtuh. Pertanyaannya hanya satu: Kapan?

Berikut adalah sebuah ilustrasi bagaimana skema Ponzi bekerja di zaman sekarang:

Contoh #25:

Anda mengaku sebagai seorang pengusaha peternakan ayam. Anda membuat perhitungan bisnis

peternakan ayam dan menemukan bahwa untuk setiap juta rupiah yang diinvestasikan, Anda bisa mendapatkan keuntungan 400% dalam setahun. Setelah itu, Anda mulai mengundang orang-orang untuk mendengarkan presentasi Anda. Anda menawarkan kepada mereka bunga 25% setiap 3 bulan atas dana investasi mereka.

Ketika orang mulai menginvestasikan uang mereka, Anda secara aktif masih terus mencari investor baru. Saat masa 3 bulan sampai, Anda menggunakan uang investor sendiri untuk membayar mereka. Proses ini dilanjutkan selama yang Anda bisa sampai Anda tidak sanggup membayar para investor lagi.

Di contoh di atas, perancang program tidak memiliki niat untuk mengembangkan peternakan ayam sejak awal. Namun skema Ponzi tidak selalu seperti itu. Kadang-kadang, perancang program bisa jadi benar-benar melaksanakan rencana bisnis yang dia buat. Namun, di tengah jalan, bisnisnya gagal

dan dia menemukan bahwa keuntungan dengan mengembangkan skema Ponzi ternyata lebih menguntungkan dibanding dengan rencana bisnis awalnya. Akhirnya, dia berpindah haluan dan fokus pada pencarian investor baru dan mengabaikan rencana bisnis awalnya.

Pyramid Game

Perbedaan utama antara skema Ponzi dengan permainan piramida adalah usaha para partisipan/ investor. Pada skema Ponzi, para investor adalah bersikap pasif, mereka tinggal menunggu masa jatuh tempo dan mengambil uang mereka. Sedangkan pada permainan piramida, para partisipan harus secara aktif mencari partisipan baru. Para peserta memang sejak awal menyadari apa yang mereka lakukan, mereka memang sadar bahwa keselamatan modal dan keuntungan yang mereka terima adalah tergantung hasil perekrutan mereka.

Pada permainan piramida, para peserta mula-mula harus membayar biaya tertentu untuk bisa bergabung dengan sistem bisnis itu untuk mencari rekrutan baru dan mendapatkan komisi/bonus dari perusahaan.

Contoh #26:

Sebuah perusahaan, sebut saja PT. Rimba Finance Indonesia, menawarkan peluang "bisnis" seperti ini: Anda disuruh membayar Rp75.000 untuk bergabung dengan mereka. Rp25.000 adalah *joining fee*, sisa Rp50.000 dibayar kepada lima orang yang merupakan *upline* Anda, dan masing-masing *upline* mendapatkan Rp10.000. Setelah membayar uang itu, Anda berhak menjadi anggota perusahaan mereka dan mulai mencari partisipan baru. Para partisipan baru juga akan menyetor Rp75.000 dan Anda sebagai perekrut, *upline* dari mereka, akan mendapatkan Rp10.000.

Setiap orang boleh merekrut maksimal 5 orang dalam satu level. Karena total ada 5 *upline* yang akan mendapatkan bayaran, berarti total pembayaran adalah sebesar 5 level. Total pembayaran yang bisa Anda terima secara matematis adalah sebagai berikut:

Level 1	:	5 partisipan	:	bonus	Rp	50.000,-
Level 2	:	25 partisipan	:	bonus	Rp	250.000,-
Level 3	:	125 partisipan	:	bonus	Rp	1.250.000,-
Level 4	:	625 partisipan	:	bonus	Rp	6.250.000,-
Level 5	:	3125 partisipan	:	bonus	Rp	31.250.000,-

Total bonus komulatif matematis adalah:
Rp 39.050.000,-

Ini tampaknya sebuah bisnis yang "masuk akal" dan yang pasti, sangat bonafit, bagi kebanyakan orang. Bayangkan saja, dengan modal Rp75.000, seseorang bisa mendapatkan manfaat maksimal sebesar 39 juta, artinya lebih dari 52.000%. Bisnis

atau tabungan deposito jangka pendek mana yang bisa menandingi angka ini?

Sesungguhnya, perusahaan seperti ini beberapa di antaranya menyebut mereka sebagai PT. X, artinya di Indonesia mereka adalah badan hukum yang legal. Saya tidak tahu apakah PT. yang melekat pada nama perusahaan seperti itu adalah jujur atau tidak, yang jelas saya memang pernah melihat brosur iklan dari PT-PT seperti itu.

Pada mayoritas permainan piramida, biaya untuk bergabung biasanya masih terjangkau kebanyakan orang. Para partisipan sejak awal memang sudah menyadari bahwa mereka sedang melakukan usaha piramida. Mereka tidak takut rugi, karena bagi mereka kegiatan itu hanyalah sebuah taruhan judi biasa, kalaupun rugi, kerugiannya masih bisa diterima dan tidak memberatkan.

Semua permainan piramida pada akhirnya akan berkembang seperti skema Ponzi untuk bisa

bertahan lebih lama. Mereka harus mengekspansikan wilayah "bisnis" mereka ke wilayah geografis lain untuk melanjutkan sumber dana untuk membayar para partisipan sebelumnya.

Karena keterbatasan jumlah populasi dan reputasi piramida yang buruk, permainan atau "bisnis" piramida biasanya tidak bisa berkembang terlalu besar dan berjalan dalam waktu yang lama. Biasanya dalam beberapa bulan, masa ekspansi mereka sudah akan berakhir. Para partisipan yang bergabung belakangan akan kehilangan uang mereka. Jumlah mereka adalah mayoritas, cukup sering adalah lebih dari 90% karena sistem bagi hasil piramida memang mengharuskan demikian.

MLM / *Network Marketing*, Orang Kaya Membangun "Jaringan"

Menurut salah satu "guru" finansial yang sangat populer beberapa tahun terakhir ini: "Orang kaya membangun jaringan, orang miskin dan kelas menengah sibuk mencari pekerjaan."

Salah satu sistem bisnis yang dipuji setinggi langit oleh "guru" tersebut adalah bisnis *Multi Level Marketing* (MLM) alias *Network Marketing*. Katanya, MLM adalah salah satu cara untuk membangun jaringan dan menjadi kaya sambil menolong orang lain. Anehnya, "guru" tersebut tidak bergabung dengan MLM manapun, yang dia lakukan adalah menulis buku untuk memuji MLM dan menjualnya kepada jutaan partisipan MLM. Pada saat dia memuji "jaringan" versi MLM, dia sendiri membangun jaringan versi yang lain, model jaringan bisnis yang lebih konvensional.

Sebenarnya "guru" tersebut tidak berbohong ketika dia mengatakan bahwa MLM akan membuat orang menjadi kaya. Masalahnya adalah kalimat yang barusan sebenarnya belum selesai, permasalahan penting yang harus Anda pikirkan adalah: Kaya bagi siapa? Kaya bagi berapa persen partisipan yang bergabung?

Perusahaan MLM menganggap para distributor mereka sebagai pelaku bisnis independen, orang-orang yang membeli hak distribusi produk bisnis mereka. Sederhananya, bos MLM sedang menjual bisnis kepada para distributor.

Kalau Anda pernah membeli saham, Anda tentunya tahu perusahaan yang hendak *go public* diharuskan untuk memberikan paparan publik yang akurat tentang bisnis dan data-data keuangan perusahaan. Walaupun kita tahu yang namanya "akurat" versi korporat tidak selalu demikian, namun setidaknya mereka sudah mencoba dan me-

laksanakan prosedur formal untuk menjual bisnis mereka.

Contoh lain, seorang pedagang yang hendak menjual toko dan bisnisnya, tentunya calon pembeli berhak meminta informasi tentang penjualan toko dan catatan keuangan toko tersebut.

Bila Anda menghadiri "*business opportunity*" versi MLM, ketika perusahaan itu mencoba menjual hak "bisnis" kepada Anda, data apa yang sebenarnya Anda dapatkan? Apakah mereka akan memberitahu kepada Anda: Siapa mendapatkan berapa? Berapa banyak orang mendapatkan berapa banyak uang? Berapa persen partisipan yang mendapatkan keuntungan? Berapa persen partisipan yang tidak mendapatkan keuntungan?

Beberapa tahun yang lalu, saat saya menjadi partisipan dari suatu program MLM, bila saya mencoba mengajak teman saya untuk ikut MLM dan

mereka tidak tertarik, saya benar-benar berpikir demikian dalam hati saya:

☺ Mereka tidak punya visi.
☺ Mereka tidak punya impian.
☺ Mereka butuh motivasi.
☺ Mereka belum sadar.
☺ Mereka harus menghadiri seminar "*business opportunity*" kami.
☺ Mereka benar-benar kasihan.

Saya tidak menyangka, beberapa tahun setelah itu, saya sendiri akan menjadi anggota masyarakat yang anti-MLM.

Dalam seminar MLM, umumnya kita akan dijelaskan tentang siapa mereka (profil perusahaan), "*business plan*" mereka (cara bagi hasil/bonus), diikuti dengan berbagai testimonial dan kisah kesuksesan. Di seminar-seminar turunannya, mereka menyelenggarakan seminar motivasi yang intinya adalah

berpikir positif, bertindak positif, dan program NLP lainnya.

Bila mengikuti seminar mereka secara rutin, partisipan akan menjadi sangat bersemangat dan sekaligus menjadi "buta." Mereka tidak lagi bisa melihat gambaran yang akurat tentang apa yang sedang mereka lakukan. Para partisipan menjadi lupa untuk berpikir berapa sebenarnya harga wajar dan manfaat dari produk yang mereka jual, mereka tidak lagi bisa melihat bahwa walaupun pemilik dan sejumlah *upline* mereka menikmati hidup yang berlimpah, namun peluang matematis mayoritas peserta untuk mencapai level itu adalah mendekati nihil. Mereka tidak ingat lagi walaupun mereka sedang menjual untuk perusahaan tersebut, semua biaya penjualan dan marketing adalah tanggung jawab mereka sendiri. Dan mereka juga tidak lagi sadar bahwa pembagian hasil/bonus MLM adalah permasalahan sistem kompensasi matematika, bukan berdasarkan seberapa positif/termotivasinya mereka. Bila rancangan skema bagi hasil meng-

haruskan bahwa hanya 1% partisipan yang akan untung dan 99% lainnya rugi, angka ini tidak bisa berubah walaupun 100% partisipan aktif membeli buku, kaset, dan vcd motivasi secara teratur.

Tidak ada yang salah dengan seminar motivasi, sesungguhnya secara pribadi saya sangat salut dengan industri MLM. Mereka bersedia mendidik para partisipannya secara mandiri dan tidak meng-gantungkan diri kepada orang lain. Masalahnya adalah: Apakah karena kita menggunakan ilmu pengembangan diri positif dalam bekerja, lantas semua yang kita kerjakan otomatis juga menjadi benar?

Bagaimana kalau kita mengajarkan seorang calo obat bius ilmu berpikir positif? Kita mengajari dia untuk bangun lebih pagi, lebih ramah mencari pelanggan, bekerja lebih giat, berpikir lebih optimis, dan akhirnya berhasil menjual lebih banyak. Apakah lantas peker-jaannya menjadi positif?

Tunggu dulu! Jangan salah paham. Saya tidak mengatakan kegiatan MLM adalah salah atau ilegal. Saya tidak berkata demikian. Sampai di sini, saya hanya ingin menyampaikan bahwa seminar motivasi dan pikiran positif yang diberikan MLM tidak berhubungan dengan positif tidaknya model bisnis mereka. Itu adalah 2 hal yang berbeda. Seminar pikiran positif adalah seminar pikiran positif. MLM adalah MLM. Mereka tidak sama. Bukan karena MLM menyelenggarakan seminar pikiran positif, lantas mereka juga pasti positif.

Saran saya, hadiri saja seminar motivasi MLM, tetapi lebih baik gunakan pelajaran yang didapat untuk melakukan pekerjaan kita sehari-hari. Kalau Anda adalah pedagang, gunakan pelajaran yang didapat untuk menjual lebih banyak. Kalau Anda seorang profesional, gunakan pelajaran yang didapat untuk bekerja lebih cerdas dan efektif. Kalau Anda seorang *salesman*, gunakan pelajaran yang didapat untuk menutup lebih banyak transaksi.

Angka-angka bicara lebih keras dibanding kata-kata. Berikut adalah data keuangan salah satu MLM top di Amerika yang disajikan dalam bentuk penerimaan per 10.000 distributor.

LEVEL	Jumlah per 10.000 Distributor	% Jumlah	Pendapatan Rata-Rata	% Pembayaran per Grup
Royal Diamond	1	0.01%	$ 1,024,466.00	16.00%
Diamond	4	0.04%	$ 265,145.00	16.00%
Platinum	20	0.20%	$ 47,313.00	14.00%
Gold	50	0.50%	$ 15,192.00	12.00%
Silver	555	5.55%	$ 2,904.00	25.00%
Total per Grup	630	6.30%	$ 8,575.60	83.00%
Bronze	293	2.93%	$ 969.00	4.00%
Executive	950	9.50%	$ 390.00	6.00%
Senior	2729	27.29%	$ 73.00	3.00%
Direct	5398	53.98%	$ 52.00	4.00%
Total per Grup	9370	93.70%	$ 121.00	17.00%
Total	10000	100%	$ 654.00	100%

Komposisi bagi hasil seperti di atas adalah tidak berbeda jauh antara MLM yang satu dengan yang lainnya. Tentu saja, karena sistem bagi hasil antar

MLM tidak persis sama, maka angka yang akan terlihat di MLM lain juga akan berbeda. Namun, tetap saja perbedaannya tidak terlalu besar.

Mayoritas partisipan MLM ditakdirkan secara matematis untuk rugi (setelah biaya pembelian dan marketing diperhitungkan). Pola bagi hasil terhadap 10.000 partisipan di atas akan tetap tampak dengan pola yang sama sekalipun mereka semua membaca buku pikiran positif yang sama, mendengarkan kaset pikiran positif yang sama, dan menonton vcd presentasi pikiran positif yang sama. Keberhasilan di sistem bisnis mereka juga sangat tergantung pada posisi dan *timing* seorang partisipan di bagan perusahaan, bukan hanya permasalahan motivasi dan pikiran positif.

Apa sebenarnya MLM???

Menurut pendapat pribadi saya, perbedaan antara MLM dengan permainan piramida adalah MLM menjual produk tertentu, sedangkan per-

mainan piramida hanya melibatkan perputaran uang para partisipan tanpa produk.

Skema mereka secara garis besar identik, tujuan dan hasil akhir juga demikian. MLM bisa dikategorikan sebagai usaha yang legal adalah berkat adanya produk sah yang mereka jual. Saya akui sejumlah perusahaan MLM memang menjual produk dengan kualitas yang sangat baik, namun saya tetap percaya mayoritas partisipan MLM manapun tidak bergabung dengan mereka karena manfaat produk yang mereka jual, melainkan karena mereka mempercayai janji-janji pendapatan amat besar yang mereka dengar di pertemuan "*business opportunity*" MLM tersebut.

Saya tidak bermaksud mengatakan bahwa MLM bersalah atau ilegal, sesungguhnya saya tidak peduli dengan sistem bagi hasil ekstrim yang terjadi pada sistem bisnis mereka. Sama seperti permainan piramida, di mana sebagaian kecil partisipan mendapatkan keuntungan lewat kerugian masif yang

dialami mayoritas peserta, bagi saya itu hanyalah masalah kesepakatan. Seandainya seorang partisipan mengetahui secara jelas apa yang sedang dia lakukan, mengetahui secara jelas peluang menang-kalahnya sejak awal dan tetap sepakat untuk bergabung, ya silakan saja, itu kan hak masing-masing.

Perbedaan ekstrim pendapatan antar orang dalam suatu organisasi di mata saya adalah realita hidup, sekadar memprotes tidaklah ada artinya. Negara kapitalis manapun mengalami masalah ini. Kalau MLM dinyatakan bersalah karena masalah ini, tentunya banyak jenis usaha lainnya yang akan segera menyusul.

Yang penting di mata saya mengenai industri MLM adalah transparansi dan kejujuran mereka. Bila mereka bersedia memberikan data yang akurat kepada distributor dan calon distributor mereka sejak awal tentang peluang menang-kalah di sistem bisnis mereka, bila mereka bersedia memaparkan secara transparan laporan pembayaran riil mereka

kepada semua level distributornya, saya tidak akan mengkritik mereka lagi.

Sebagai contoh, di Amerika Serikat, salah satu perusahaan MLM paling terkenal diperintahkan oleh FTC (*Federal Trade Commission*) untuk menuliskan label berikut di semua produk mereka: "54% dari distributor kami tidak mendapatkan keuntungan dan sisanya mendapatkan rata-rata $65 per bulan." Sayangnya, perusahaan ini tidak diharuskan untuk melakukan hal yang sama di perusahaan cabangnya di negara lain, termasuk Indonesia.

Perbedaan MLM Dengan Perusahaan Direct-Selling

Sering kali kita mendengar dari pelaku MLM bahwa mereka adalah perusahaan *direct-selling*, namun hal itu lebih sering daripada tidak, adalah tidak benar. Perusahaan *direct-selling* (penjualan langsung) menitikberatkan usaha mereka untuk menjual produk ke konsumen non-distributor. Mayoritas pendapatan mereka adalah lewat pen-

jualan retail. Pada kebanyakan MLM, perhatian utama mereka bukan meretailkan produk ke konsumen non-distributor, melainkan mencari dan membangun jaringan *downline* lewat aksi perekrutan demi komisi/bonus.

Bab

4

Internet dan Berbagai Tipu-Menipu .com

Memang benar kata orang, tidak ada ciptaan manusia yang sempurna. Semua hal yang telah kita ciptakan selama ini selalu bisa digunakan untuk berbagai tujuan, baik untuk tujuan yang baik maupun untuk tujuan yang sebaliknya.

Manfaat yang dibawa oleh internet bagi manusia selama tahun-tahun terakhir ini sangatlah besar. Di dua dekade terakhir, sejumlah orang juga berhasil menjadi jutawan baru di dunia lewat komputer dan internet.

Sayangnya, sama seperti hal lainnya, internet juga telah menjadi media penipuan yang aduhai. Bagi sejumlah orang, internet telah menjadi senjata penipuan yang spektakuler.

Halo HYIP!

Apakah Anda pernah mendengar tentang HYIP? Bila belum, Anda memang beruntung. HYIP adalah singkatan dari *High Yield Investment Program*.

Pada dasarnya HYIP adalah skema Ponzi, perancang program berupaya merancang sebuah website yang elegan dan meyakinkan supaya orang mempercayai mereka dan "menginvestasikan" uang kepada mereka.

Sebelum Anda bisa berpartisipasi dalam penipuan ini, Anda harus memiliki sejumlah uang di internet. Tentu saja, menggunakan kartu kredit adalah ide gila, itu terlalu beresiko. Tidak ada yang akan mau. Di program HYIP, Anda biasanya dianjurkan untuk menggunakan uang e-gold, sejenis mata uang internet. Anda bisa membeli sejumlah e-gold di perusahaan legal yang memang melakukan jual-beli e-gold di internet. Setelah itu, uang Anda akan disimpan di "bank" internet, yaitu bank e-gold sendiri.

Setelah memiliki uang di internet, Anda bisa mulai "berinvestasi." Ada ratusan bahkan ribuan HYIP di internet, Anda tinggal memilih. Bila Anda tidak tahu di mana harus menemukan website HYIP,

Anda boleh mencarinya di *search engine* seperti yahoo dan google. Beberapa website iklan HYIP antara lain:

- ☆ www.hyipinvestment.com
- ☆ www.goldpoll.com
- ☆ www.gohyip.com
- ☆ www.myhyip.com
- ☆ dll.

Berikut adalah contoh kata-kata klasik yang digunakan perancang program HYIP:

- ☆ Kami adalah perusahaan investasi pribadi. Perusahaan kami memiliki spesialisasi di arena perdagangan indeks saham dan mata uang internasional.
- ☆ Kami berpengalaman selama belasan tahun di bidang investasi dan perdagangan internasional.
- ☆ Kami memiliki integritas yang tinggi. Anda bisa mempercayai kami.

- ☆ Tolong jangan bandingkan kami dengan program HYIP yang lain, kami menyelenggarakan program ini murni untuk membantu masyarakat mendapatkan penghasilan tambahan, bukan untuk kepentingan pribadi kami.
- ☆ Kami adalah perusahaan yang serius, kami hanya bekerja sama dengan orang yang serius.
- ☆ Dapatkan penghasilan tanpa kerja seumur hidup! Kami sanggup membayar 2% bunga per hari atas dana investasi Anda seumur hidup. Kesempatan ini hanya kami tawarkan selama beberapa minggu. Jangan ragu-ragu lagi! Percayalah.

Mereka juga suka mengatakan hal-hal seperti "*Low Risk*" atau "*No Risk*", beberapa yang sedikit lebih jujur mengatakan bahwa program mereka termasuk "*High Risk — High Return.*" Namun itu semua tidak benar. Bagi mayoritas peserta, apa yang akan mereka dapatkan adalah "*High Risk — No Return.*"

Hampir semua program HYIP juga menyediakan program referal, artinya Anda bisa mendapatkan komisi tertentu bila Anda mencari orang lain untuk ikut ke dalam program ini. Namun, tentu saja, mencari orang lain bukanlah keharusan.

Ingat: skema Ponzi adalah *passive income*, Anda tidak perlu bekerja sama sekali. Anda akan tetap dibayar selama program itu masih eksis.

Berbagai Pyramid Game di World Wide Web

Kritik mengenai permainan piramida telah dibahas di bab sebelumnya. Di internet, peluang untuk melakukan "bisnis" ini bahkan lebih besar.

Di dunia nyata, kita hanya bisa mencari dan mengembangkan jaringan kita di lingkungan hidup kita, pangsa pasar adalah terbatas. Di internet, calon

prospek adalah sebanyak pengguna internet di seluruh dunia, jumlahnya amat besar!

Sama seperti HYIP, di permainan piramida internet, antara pemilik program dan partisipan sering kali adalah saling tidak kenal, kedua belah pihak juga sangat terbatas kemungkinannya untuk saling melacak keberadaan masing-masing. Di dunia nyata, bila Anda sengaja merancang program untuk menipu orang, ada kemungkinan besar polisi akan bisa melacak dan menangkap Anda. Di internet, kemungkinan itu mengecil secara sangat ekstrim. Untuk orang yang bukan ahli, adalah hal yang sangat sulit dan rumit untuk mencari keberadaan seseorang. Jadi, internet benar-benar luar biasa, Anda bisa menipu ataupun ditipu tanpa ada alternatif untuk membalas.

Beberapa tahun yang lalu, setelah ditunjukkan oleh teman saya tentang HYIP, saya dan beberapa teman saya pun mulai belajar dan mencoba berpartisipasi. Tentu saja, kami sadar sejak awal

bahwa ini tentunya bukan investasi, ini jelas-jelas *money game*. Namun, karena ingin mencoba nasib dan mengharapkan sejumlah rezeki dadakan, saya beserta beberapa teman saya pun ikut.

Hasilnya, bisa diduga, program yang kami ikuti kabur setelah beberapa bulan. Salah satu teman saya bahkan mengalami kerugian ganda. Selain rugi karena HYIP pilihannya kabur, rekening e-gold nya juga dibobol *hacker*. Total kerugian kami secara keseluruhan mencapai hampir US1.000,-

Saya masih ingat, salah satu program yang kami ikuti namanya IIC (International Investing Club). Selama beberapa bulan, kami memang mendapatkan bayaran. Mereka membayar sekitar 1,5% bunga per hari atas dana partisipan. Suatu ketika, salah satu promoter IIC mengundang para partisipan di kota saya untuk makan malam di sebuah hotel bintang 4. Tentu saja, acara itu pada dasarnya sama dengan pertemuan "*business opportunity*" lainnya, saya dan teman saya pun ikut. Pikiran kami, sepalsu-palsunya

bisnis ini, bagaimanapun makan malam gratisnya adalah riil. Harapan sang promoter adalah supaya kami mengajak lebih banyak orang di kota kami untuk ikut. Usahanya cukup berhasil, saya dengar setelah pertemuan itu, memang cukup banyak warga di kota saya yang mulai mengikuti permainan ini. Malangnya, website IIC tutup beberapa bulan setelah itu.

Di sini saya tekankan kepada Anda: Saya belum pernah melihat satu program HYIP manapun yang jujur. Sehebat-hebatnya sebuah program HYIP, umurnya tidak mencapai dua tahun. Mayoritas HYIP yang tersedia sekarang bahkan kabur lebih cepat, paling-paling 3 bulan sudah berhenti!

Telemarketing Internet

Sesungguhnya, berbagai skenario penipuan telemarketing juga bisa dilakukan di internet. Apa yang dulunya menggunakan telepon sudah mulai bisa

digantikan dengan menggunakan email, alias mengirim *spam* (email tawaran tak diundang).

Anda akan kaget sendiri, betapa manusia memang memiliki kecenderungan yang tinggi untuk mempercayai apa yang mereka lihat dan apa yang mereka baca. Walaupun banyak orang telah diperingatkan untuk tidak membuka dan membaca email tak diundang, tetap saja banyak orang melakukannya. *Spam* akan membuat segelintir telemarketer menjadi kaya raya sekalipun hanya 1% pengguna email merespon iklan dan janji-janji palsu mereka.

Apa Saja Ada, Ayo Beli Bulan!

Anda pernah mendengar nama Dennis Hope? Atau Lunar Embassy? Bila tidak, ini ceritanya.

Sebenarnya apa yang dilakukan Dennis Hope sama sekali bukan penipuan, dia bahkan tidak

berbohong, masalahnya adalah dasar hukum bisnisnya adalah benar-benar konyol.



Dennis Hope

Pada tahun 1967, resolusi PBB memutuskan bahwa:

> *"Tidak ada negara manapun yang berhak mengklaim kepemilikan atas properti manapun di jagad raya"*

Pada tahun 1980, Dennis Hope mengirim surat kepada PBB dan mengatakan kepada mereka bahwa dia adalah pemilik bulan dan juga planet-planet lainnya. Argumen dia adalah bahwa resolusi tahun

1967 hanya melarang negara untuk mengklaim kepemilikan alam semesta, tidak dikatakan bahwa individu tidak boleh mengklaim kepemilikan atas alam semesta. PBB sampai hari ini tidak membalas surat darinya.

Menurut dia, karena dia adalah orang yang pertama kali mengklaim atas kepemilikan jagad raya, maka dialah yang berhak atas semua properti di jagad raya.

Sejak tahun 1980 sampai sekarang, Dennis Hope melalui perusahaannya, Lunar Embassy, sudah menjual kavling-kavling bulan dan Mars dengan omset jutaan dolar Amerika. Setiap kavling berukuran 1 *acre* (sekitar 0,4 hektar) dan dijual dengan harga 20 sampai 30 dolar. Setelah membayar, Anda akan mendapatkan selembar sertifikat tanah beserta sebuah peta lokasi.

Akhir-akhir ini, Dennis mengatakan bahwa dia sedang melobi Gedung Putih untuk bisa bicara dengan George Bush dan membicarakan peluang kerja sama pengembangan bulan. Gedung Putih tidak menggubrisnya, Bush juga tidak mau menemuinya. Menurut rumor, mungkin Bush sedikit kecewa karena Dennis Hope mendahuluinya untuk mengklaim kepemilikan alam semesta....

Bila Anda tertarik dengan kavling tanah di bulan, dan siapa tahu di masa mendatang perlu transmigrasi ke sana, Anda bisa mencoba membeli satu kavling di www.lunarembassy.com.



Bab

5

Seminar "Rahasia" Menjadi Kaya

Ini adalah sebuah bab yang akan menuai banyak *counter-critics*, saya menyadarinya. Saya memang tidak akan banyak bicara di sini.

Saya tidak tahu bagaimana Anda melihat dunia, saya juga tidak tahu bagaimana cara Anda memandang hidup dan sifat manusia. Bagi saya pribadi, berbagai bisnis seminar dengan topik spesifik untuk mengajari orang-orang teknik "rahasia" menjadi kaya adalah bisnis yang aneh.

Selama saya hidup, yang saya lihat adalah manusia cenderung menjadi makluk yang egois bila sudah menyangkut masalah uang. Berbagai ide dan kesempatan bisnis yang ada di kepala siapapun selalu dimanfaatkan secara maksimal demi kepentingan pribadi. Dalam kasus di mana ide itu diberitahukan kepada orang lain, orang yang akan diberitahu hanyalah keluarga dan teman terdekat. Hanya dalam situasi terpaksalah seseorang akan berbagi peluang keuntungan dengan orang tak dikenal.

Mungkin karena sejak pertengahan abad yang lalu, dari 1950-an sampai sekarang, banyak buku-buku pengembangan diri dan pikiran positif yang penjualannya meledak di pasaran, orang-orang mulai menyadari bahwa industri pengembangan diri bisa menjadi ladang uang yang sangat menjanjikan. Dari tahun ke tahun, terutama tahun-tahun terakhir ini, banyak sekali kita menjumpai "guru-guru" finansial yang muncul di mana-mana.

Tidak ada yang salah dengan mereka. Kalau topik seminar mereka adalah pengetahuan umum tentang pembentukan pikiran positif, atau program-program NLP, tentunya masih bisa dipahami. Namun, bagaimana bila topik seminar mereka sudah mulai spesifik? Misalnya:

- Teknik rahasia berdagang saham dan derivatif.
- Teknik rahasia membeli real estate tanpa modal.
- Teknik rahasia membuat website padat pengunjung di internet.
- dan "rahasia-rahasia" lainnya

Mengapa saya menyebut bisnis ini aneh? Karena topik spesifik ini bila diajarkan ke orang lain akan secara langsung menambah jumlah saingan atas apa yang sedang dilakukan oleh pihak pengajar, sang "guru" yang mulia.

Tahun lalu, saya melihat sebuah iklan di koran, katanya ada sebuah seminar gratis tentang teknik perdagangan *option* (derivatif saham). Pembicaranya adalah seorang warga negara Australia. Dia mengatakan bahwa dia kaya lewat perdagangan *option*, dan dia sudah bebas secara finansial.

Saya menghadiri seminarnya yang berlangsung selama 2 jam. Harus saya akui, sebagai orang yang sama sekali tidak paham tentang *option*, saya memang belajar banyak darinya tentang dasar-dasar permainan itu.

Di akhir seminar, pembicara tersebut menyuruh kami mengikuti kelas intensif pelatihannya yang akan berlangsung selama 3 hari penuh dengan

tarif US3.000,- Katanya, setelah selesai mengikuti kelasnya, kami akan bebas finansial dalam waktu beberapa tahun.

Salah satu peserta bertanya kepadanya: "Mengapa Bapak mengajari kami teknik ini? Mengapa Bapak tidak nikmati saja status bebas finansial Bapak dan bersenang-senang saja mengelilingi dunia?"

Sang "guru" menjawab: "Saya sebenarnya tidak membutuhkan uang kalian. Saya mengajar karena saya suka mengajar. Saya bisa saja duduk santai di rumah, tetapi hati nurani saya tidak mengizinkannya. Saya harus membagikan rahasia kekayaan saya kepada masyarakat lainnya."

Tidak ada yang bertepuk tangan, selama sejenak ruang seminar menjadi sunyi. Entahlah, saya sendiri tidak mengikuti kelas intensifnya. Saya tidak tahu apa yang harus saya komentari.

Setahu saya, pasar modal adalah tempat yang amat kejam. Logikanya sederhana saja. Hanya ada dua jenis orang di sana, pihak pembeli (*bid / long*) dan pihak penjual (*ask / short*). Setiap hari, apapun yang mereka perdagangkan: saham, indeks saham, *option*, *futures*, ataupun komoditas dan mata uang, salah satu pihak harus kalah. Bila *market* relatif tidak bergerak, maka pemenang terbesar adalah broker, karena bagaimanapun mereka mendapatkan komisi *trading*.

Semua orang yang mengambil posisi berpikir bahwa analisanya benar, berharap analisanya benar, dan berdoa analisa lawannya salah. Tak seorang pun yang bisa menang tanpa ada lawan transaksinya yang kalah. Arena itu adalah arena pembunuhan kerah putih, orang benar-benar bisa mati tanpa meneteskan darah. Semua orang yang memiliki informasi rahasia tidak akan membagikannya kepada pihak lainnya, terlalu beresiko. Kalau memang analisa kita benar, lebih baik kita memperbesar

taruhan diri kita, untuk apa memberitahukannya kepada orang lain?

Pernahkah Anda mendengar George Soros menjual seminar teknik "rahasia" spekualasi mata uang? Tidak! Sesungguhnya, orang-orang di arena itu sangat membenci publikasi. Jangan harap mereka mau memberitahu Anda apa yang sedang mereka pikirkan, apalagi tentang transaksi apa yang sedang mereka pasang.

Alasan pasar modal begitu bergairah karena sifat alami dari manusia, ingin untung cepat! Bersama dengan institusi dan manager keuangan yang bersemangat melakukan trading, para individu dan spekulator, baik yang telah mendapatkan pelatihan "intensif" atau belum, masing-masing mencoba untuk membaca dan mendahului pasar..

Saya tidak mempunyai data tentang catatan transaksi para pengikut pelatihan seperti itu, namun karena banyak "guru" *trading* yang memiliki reputasi

yang kurang baik, saya kira cukup aman untuk mengasumsikan bahwa kebanyakan ajaran mereka kemungkinan besar memang tidak terlalu akurat.

Sampai saat ini, pendapat saya tentang bisnis ini adalah pelatihan "intensif" yang mereka jual adalah untuk memperkaya diri sang "guru," bukan para peserta seminar.

Contoh lain:

Berikut adalah sejumlah komentar tentang salah satu "guru" real estate paling kontroversial di Amerika, Robert G. Allen: (informasi di bawah bukanlah pendapat pribadi saya, itu adalah hasil analisa dari orang yang memang berkompeten di bidang real estate, saya hanya merangkumnya).

Robert G. Allen, Raja "Nothing Down"



Robert G. Allen

Berikut adalah komentar John T. Reed, salah seorang kritikus dan juga investor properti Amerika tentang Robert Allen:

Robert menulis beberapa buku best-seller seperti *Nothing Down, Creating Wealth, The Challenge,* dan *The One Minute Millionaire*. Dia juga adalah seorang guru seminar dan mengepalai sejumlah klub *Nothing Down* di seluruh Amerika. Nasehat-nasehat dari dia secara umum adalah benar-benar buruk, walaupun tulisan dia tentang penulisan iklan properti memang cukup bagus.

Robert pernah menantang bahwa dia bisa membeli properti tanpa uang muka di manapun di Amerika. *The L.A.Times* menerima tantangannya dan membawanya ke San Fransisco, tempat yang kebetulan dekat dengan tempat tinggal saya. Saya pun pergi ke sana dan mencari dokumen-dokumen tentang pembelian yang dia lakukan.

Dalam dokumen yang saya temukan, Robert berbohong kepada pihak peminjam pertama, Bank of America, bahwa dia tidak memiliki hutang dengan pihak peminjam kedua manapun (kenyataannya, ada peminjam kedua, yaitu sang penjual), dia juga berbohong kepada bank bahwa niat dia untuk membeli rumah tersebut adalah untuk tinggal di San Fransisco (ini juga tidak benar, karena dia tinggal di Provo, UT). Saat itu, bulan Juni 1981, bunga KPR adalah 18%, Bank of America hanya akan mengizinkan pinjaman kepada pembeli rumah yang akan menghuni rumah yang mereka danai dan melarang segala bentuk pendanaan kedua oleh pembeli.

Dalam skenario terbaik, apa yang akan terjadi pada Anda kalau Anda mengikuti nasehat bukunya adalah Anda mengalami *negative cash flow.* Dalam skenario yang lebih buruk, Anda akan mengalami kebangkrutan ataupun berakhir di penjara. Walaupun dia tidak mengatakan demikian di bukunya, namun semua teknik *nothing down* (pembelian tanpa uang muka) yang dia ajarkan menuntut Anda untuk secara sengaja membohongi pihak bank dan juga secara sengaja mengambil manfaat atas ketidaktahuan pihak penjual.

Salah satu ketua klub *Nothing Down* yang dia kelola memang akhirnya masuk penjara Federal (di Eglin AFB, Florida) karena mempraktekkan teknik ilegal yang Robert ajarkan. Pada dasarnya, tidak ada pelajaran apapun yang dia ajarkan yang bisa menghasilkan profit. Yang selalu dia asumsikan dalam pelajaran real estatenya adalah selalu ada yang akan menyewa dan harga rumah selalu naik setiap tahun, naik sedemikian besarnya sehingga apa yang perlu Anda lakukan untuk untung adalah beli saja.

Allen sudah mulai bermasalah dengan pihak IRS (pajak) sejak tahun 1984. Pada tahun 1986, IRS menuntut $346.395,79 kepadanya. Pada September 1987, dia memiliki:

- Hutang $65.649,90 kepada IRS.
- Lebih dari $76.000 pajak belum dibayar di Negara Bagian Utah.
- Tuntutan hukum sebesar lebih dari $100.000 karena belum membayar *fee* untuk "guru-guru" lainnya yang menjadi pembicara di seminar yang dia lakukan.

Allen menyatakan diri bangkrut di San Diego pada Juli 1996 (*Bankruptcy Petition* #96-09323-LA). Para kreditornya tidak mendapatkan apapun atas pinjaman yang mereka berikan kepadanya. Mereka-mereka yang menjadi korbannya antara lain:

- ☆ American Express Optima Card
- ☆ Bank of New York
- ☆ Citibank Visa

- ☆ Farmers Insurance Group (San Diego)
- ☆ Ferrette & Slater ALLC (San Diego)
- ☆ Franchise Tax Board (California income tax)
- ☆ Internal Revenue Service
- ☆ John Graff (Highland, UT)
- ☆ Mark IV Properties (San Diego)
- ☆ McKay, Burton, Thurman (Salt Lake City)
- ☆ Neiman Marcus
- ☆ Nordstrom
- ☆ Robinson-May
- ☆ Saks
- ☆ Scalley & Reading APC (Salt Lake City)
- ☆ Shirl and Gail Loveless (Provo, UT)
- ☆ Simon & Schuster (New York City)
- ☆ The Broadway (Phoenix)

Walaupun penuh dengan hutang dan permasalahan finansial, Robert Allen terus-menerus mengiklankan diri baik lewat buku, media massa, maupun internet tentang ilmu rahasianya dalam investasi real estate dan berbagai teknik menjadi kaya lainnya.

Saya rasa Allen memang memiliki banyak kisah yang menarik tentang real estate untuk diceritakan, namun bukan seperti yang selama ini dia jual. Dia perlu menulis tentang real estate sama caranya seperti seorang mantan pemabuk menulis tentang cara untuk tidak ketagihan alkohol.

Hari-hari ini, Robert mulai mengirimkan email ke mana-mana tentang bisnis lain yang sama sekali tidak berhubungan dengan real estate. Sejauh yang saya tahu, tidak ada apapun yang pernah dia lakukan yang berhubungan dengan real estate, semua kegiatannya hanya bertujuan untuk membuat dirinya kaya dan terkenal.

Salah satu mantan rekannya, Marc Stephen Garrison, suatu ketika melakukan percakapan seperti ini dengan Allen:

Garrison : "Saya agak khawatir karena tampaknya para peserta seminar kita tidak mempraktekkan informasi real estate yang

kita ajarkan kepada mereka setelah seminar berakhir."

Allen : *"Kita bukan sedang di bisnis informasi real estate, Marc. Kita sedang di show business!"*

Bila Anda telah membayar ribuan dolar di kursus-kursus Allen, saya harap Anda menikmati "*show*"nya. Walaupun saya curiga Anda sebenarnya bisa mendapatkan kesenangan yang lebih besar dengan harga yang jauh lebih murah di jalanan Broadway.

Sekarang, Allen mengatakan bahwa kebangkrutan masa lalunya sebenarnya adalah akibat sebuah bencana alam yang merusak rumah yang dia beli. Kenyataannya, bencana itu terjadi pada bulan Febuari, dan IRS sudah mulai menuntutnya sebelum Febuari.

Saya bertanya kepadanya: "genius real estate macam apakah Anda bila Anda tidak mengasuransikan rumah Anda?" Dia mengatakan bahwa rumah

itu sudah dia asuransikan. Lalu saya bertanya lagi kepadanya: "Apakah Anda mendapatkan klaim dari pihak asuransi?" Dia menjawab "Ya." Jadi sebenarnya bagaimana bisa bencana alam itu menjadi alasan kebangkrutan dia?????

* * *

Berikut adalah kritikan Neil Jenman, seorang pengamat properti Australia terhadap Robert Allen:

Sejak tahun 1981, pembicara Robert G. Allen sudah menyelenggarakan berbagai seminar "Bagaimana Menjadi Kaya."

Allen menggambarkan dirinya sebagai "pencipta jutawan paling dicari di dunia." Selama tahun-tahun ini, dia sudah berhasil menjaring jutaan partisipan untuk menghadiri seminarnya.

"Belajarlah kepada saya bagaimana menghasilkan $95.532,44 dalam 24 jam, menjadi kaya tidaklah lebih dari sekedar mempraktekkan sistem saya yang sudah terbukti."

Allen mengatakan bahwa dia sedang dalam *deadline* untuk menciptakan seribu jutawan di dunia, dan kita para warga Australia "sangat membutuhkan solusi darinya" dan dia menjamin "bisa mengubah hidup kita."

Namun, sebelumnya kita perlu membayar $5.000,- di muka untuk mengikuti seminarnya, yang mana tentu saja akan memastikan bahwa orang pertama yang akan menjadi jutawan di seminarnya adalah dirinya sendiri.

Satu hal yang memang lebih baik tentang Allen dibanding para "guru" Australia kita sendiri adalah bahwa dia sudah di bisnis ini cukup lama, artinya kita bisa melacak tingkat keberhasilan dari dia. Kita bisa mengetahui dari catatan prestasinya apakah dia

benar-benar seorang pencipta jutawan paling dicari atau ternyata dia cuma seorang pembohong besar.

Robert G. Allen mengatakan: "Sejumlah jutawan mendapatkan kekayaan mereka berkat ajaran saya."

Tetapi berapa sebenarnya "sejumlah" yang dia maksud? 100, 1.000, atau 100.000?

Allen memiliki website "*Hall of Fame*" di mana para muridnya dapat "menceritakan kisah kesuksesan mereka." Dia sering mengatakan "pergilah ke website saya, dan temukan lusin demi lusin jutawan."

Oke, sekarang kita mulai menemukan titik terang pertama, dari "sejumlah" menjadi "lusin demi lusin." Ayo kita lacak terus...

Memasuki *Hall of Fame* di website dia, kita bisa mendapatkan cerita sejak tahun 1980-an. Walaupun tidak ada satu kisah pun yang benar-benar diverifikasi, dan Allen sendiri mengakui bahwa tidak semua

kesuksesan muridnya berhubungan dengan metode ajarannya, kita anggap saja dialah yang berperan atas prestasi muridnya.

Jadi, apakah kita memiliki sebuah angka yang lebih pasti? Berapa sebenarnya jutawan yang dihasilkan Allen?

Jawabannya adalah 80, ya, delapan puluh. Setelah lebih dari 20 tahun mengajar, dia berhasil menciptakan 80 jutawan. 4 jutawan per tahun. Lebih dari satu juta orang menghadiri seminarnya selama ini, artinya 1 di antara setidaknya 12.500 akan menjadi kaya berkat dia.

Sekarang, bandingkan dengan fakta bahwa 1 di antara 190 warga Australia adalah jutawan, artinya kita memiliki catatan yang cukup baik tanpa kehadiran dia. Warga Australia memiliki kemungkinan untuk kaya 65 kali lipat lebih besar bila tidak berhubungan dengan Robert G. Allen.

Jadi, bagaimana dengan 1.000 jutawan yang hendak diciptakan oleh Allen? Ya, untuk mencapai angka itu, berdasarkan rekor dua dekade darinya, Allen membutuhkan 230 tahun, dan tambahan 11,5 juta partisipan seminarnya.

Akhir-akhir ini, bersama seorang penulis buku lainnya, Allen mengklaim akan menciptakan satu juta jutawan sebelum dekade ini berakhir. Wow, kecuali dia berhasil menemukan sebuah terobosan spektakuler, angka yang sebenarnya adalah dia akan membutuhkan lebih dari 250.000 tahun dan tambahan 12,5 milyar partisipan baru!

***

Mengkritik seorang "guru" finansial adalah pekerjaan yang sangat tidak populer, dan manfaat juga tidak setara dengan resiko. Tidak banyak orang yang akan berterima kasih kepada orang yang memberikan kritik, sekalipun kritiknya jujur dan akurat. Sebaliknya, banyak yang akan memberikan

tuduhan sinis kepada pihak pengkritik. Bagaimanapun, para "guru" adalah idola dan pujaan banyak orang.

Di buku ini, tentu saja, saya juga tidak mau mencari gara-gara dengan menceritakan terlalu banyak contoh "guru" bermasalah, apalagi "guru-guru" lokal yang kita kenal. Pembaca sebaiknya mencari tahu sendiri seperti apakah "guru" yang sedang kita puja.

Kita berhutang pada diri kita sendiri untuk mencari tahu apakah orang yang kita ikuti memang pantas mendapatkannya.

Saya tidak bermaksud mengatakan semua "guru" berbohong. Tidak! Saya hanya ingin mengatakan bahwa bisnis ini sering kali sangat rawan konflik kepentingan pribadi. Saya percaya ada guru finansial yang baik, yang memang layak dipercaya, namun kita perlu mencarinya dengan hati-hati. Bila tidak, kita akan terlambat untuk menyadari bahwa

orang yang akan menjadi kaya atas semua pendidikan finansial yang kita bayar ternyata bukan diri kita sendiri, melainkan sang "guru".



Penutup

"Kita harus menjadikan dunia ini jujur sebelum kita bisa secara jujur mengatakan kepada anak-anak bahwa kejujuran memang adalah kebijaksanaan terbaik"

— George Bernard Shaw —

Gagasan awal saya ketika saya pertama kali membayangkan judul buku ini, Berbohong & Menjadi Kaya, sebenarnya adalah sebuah buku humor. Namun, ketika sudah mulai menulis, ternyata kebanyakan ide-ide yang muncul di kepala saya adalah ide-ide negatif tentang kisah-kisah penipuan masyarakat. Sebagian bahkan adalah pengalaman buruk saya sendiri.

Setelah itu, saya pun mulai mencari lebih banyak cerita-cerita penipuan yang sering terjadi. Keputusan saya untuk menganggap sejumlah kegiatan telemarketing, skema Ponzi dan turunannya, internet *scams*, dan sebagian bisnis "rahasia" menjadi

kaya sebagai tindakan penipuan, tentunya adalah pendapat subjektif saya saat ini.

Apa yang saya yakini saat ini tentang hidup tidaklah sama dengan apa yang saya yakini beberapa tahun yang lalu. Bisa jadi, apa yang akan saya percayai di masa mendatang juga tidak sama dengan apa yang sedang saya percayai saat ini. Seperti kata-kata sebuah pepatah kuno, "Sambil Hidup Sambil Belajar."

Manusia bukanlah Tuhan, bumi juga bukan surga. Seandainya dunia tempat kita hidup ini memang begitu sempurna, seandainya manusia bisa benar-benar sangat jujur dan mulia, saya khawatir kita tidak akan lagi memuja Tuhan dan mendambakan surga.

Para pembaca, di hari-hari mendatang, bila seseorang mengajak Anda untuk melakukan sesuatu atau memberikan sebuah proposal bisnis dan meminta uang dari Anda, pikirkanlah dua hal ini:

1. "Apakah orang itu akan mendapatkan keuntungan seandainya apa yang baru saja dia ucapkan adalah kebohongan?"
2. "Seandainya itu memang kebohongan dan Anda mempercayainya, seberapa besar pengaruh kerugian itu bagi kehidupan Anda? Apakah Anda sanggup menanggungnya?"

Sifat mudah mempercayai orang, biasanya juga diikuti dengan sifat mudah memaafkan dan mudah melupakan. Ketiganya adalah teman baik yang sulit dipisahkan. Ya, saya kira memang demikian, karena saya memiliki ketiga-tiganya.

Orang-orang yang memiliki ketiga sifat yang kurang menguntungkan ini memiliki resiko tertipu yang lebih besar dibandingkan dengan yang lain. Bila Anda merasa Anda juga seperti itu, buku ini ditulis untuk Anda.

Saya sarankan kepada Anda untuk membaca buku ini berkali-kali. Buku ini tidak cukup hanya

dibaca sekali saja. Setelah itu, berikanlah buku ini kepada anggota keluarga Anda lainnya, dan suruh mereka untuk membaca berkali-kali juga. Setelah itu, pinjamkanlah buku ini kepada teman-teman Anda. Dengan demikian, kita semua bisa ikut melatih kewaspadaan dan mengurangi kasus penipuan di negeri kita.

Sebagai penutup buku ini, izinkan saya untuk mengoreksi sebuah pikiran yang sekarang mungkin ada di kepala Anda. Bagaimanapun buku ini adalah buku tentang penipuan, sebuah topik yang benar-benar negatif. Tentu saja manusia yang terlibat di dalam cerita-cerita di buku ini juga tampak negatif.

Namun, jangan sampai buku ini menghancurkan hubungan Anda dengan orang-orang di sekitar Anda. Jangan sampai karena Anda membaca buku ini, lantas mulai sekarang Anda mencurigai semua orang secara membabi-buta, bukan itu yang saya inginkan dari buku ini.

Mengalami sendiri berbagai jenis penipuan dan melakukan sejumlah tindakan konyol lainnya di tahun-tahun terakhir ini, saya menemukan bahwa ternyata orang yang selalu berada di sisi saya, tidak meninggalkan saya, dan juga tidak menertawai saya secara berlebihan adalah keluarga saya dan beberapa teman baik saya.

Saya percaya manusia memang masih memiliki berbagai sisi baik yang tidak dimiliki oleh kehidupan lainnya. Dunia ini tidaklah sepenuhnya gelap dan palsu, masih ada cahaya, masih ada harapan.

Terima kasih telah membaca. Sampai jumpa di lain kesempatan.

Bibliografi

Henderson, Les. *Crimes of Persuasion*. Coyote Ridge Publishing, Canada, 1999.

Marlock, Dennis. *How to Become a Professional Con Artist*. Paladin Press, USA, 2001.

Walsh, James. *You Can't Cheat An Honest Man*. Silver Lake Publishing, USA, 1998.

FitzPatrick, Robert, & Taylor, Jon. *Kaya Bersama Lewat MLM, Fakta Atau Ilusi?* Pustaka Pohon Bodhi, 2005.

